

【800～1000万円】【東京／資材営業責任者候補】多彩な資材・資源・鉄鋼製品を産業界に供給　東京貿易ホールディングスグループ…

東京貿易マテリアル株式会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は…

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
東京貿易マテリアル株式会社

Job ID
1622307

Industry
General Import, Export

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
8 million yen ~ 10 million yen

Work Hours
09:00 ~ 17:15

Holidays
【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始 年末年始休暇、慶弔…

Refreshed
November 12th, 2026 14:58

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2337337】
※東京貿易グループの当社で鉄鋼製品の海外営業をリードしていただきます。

資材事業（製鉄用耐火物等）の販売目標の達成に向けた営業戦略の立案と実行をお任せします。

事業計画の策定と予算管理：市場動向を分析し、中長期的な事業計画を策定。事業目標達成のための予算管理と進捗管理を行います。 組織マネジメント：メンバーの育成や評価、適切な業務分担を通じて、組織全体のパフォーマンスを最大化し

ます。 営業戦略の立案・実行：既存顧客への深耕営業に加え、新規商材の開拓など、柔軟な営業戦略を立案・実行します。

【業務詳細】
・資材事業（製鉄用耐火物等）における中長期的な営業戦略と事業計画の策定、推進
・営業部門全体の予算策定、予実管理、収益最大化、予算達成
・営業部門の目標設定、部署責任者育成、評価、適切なマネジメント
・営業プロセスの抜本的な見直しと効率化、実行体制の強化など
・営業本部にて東・西日本営業部の統括をいただきます。
・資材事業（製鉄用耐火物等）の販売目標達成、シェアと取扱い商材を拡大して業績維持と向上の実現を目指していただきます。

Required Skills

【必須要件】
・営業戦略の立案から実行までの一連の経験
・予算策定、予実管理、コスト管理の経験
・経営層へのレポーティングと戦略提言の実績
・中国語または英語でのビジネスコミュニケーション能力

【歓迎要件】
・鉄鋼業界、製造工程の知見
・鉄鋼業界で製造もしくは製造設備/資材の販売に携わった経験
・営業組織の管理・マネジメント経験

Company Description

■東京貿易ホールディングスhttps://www.tokyo boeki.co.jp/■資材・鉄鋼の輸出入取引◆主要事業・資材事業（輸入）：耐火煉瓦、資機材等の調達、販売【仕入先】中国【メインクライアント】日本製鉄・JFE・鉄鋼事業（輸出）：薄板鋼板、ステンレス、特殊鋼等の調達、販売【仕入先】日本製鉄・JFE【メインクライアント】インド・ベトナム・韓国・オーストラリア等、アジア・オセアニアの各社◆事業内容製鉄業を支える耐火物を中国合弁パートナーと共に開発・製造・販売のトータルサービスを提供している「資材事業」と、日本の高品質な鋼板、線材、ステンレス、特殊鋼をアジア・オセアニア圏を中心に安定供給している「鉄鋼事業」を主に展開しています。また新たな事業として、製造現場のDX推進支援を企図してデジタルやAI技術を駆使した測定や判定等の各種ソリューションの提供を行っております。これからも今まで長年にわたり培ってきたグローバルネットワークを通じ、鉄鋼業界におけるグローバルソリューションプロバイダーとして、世界のお客様のニーズに対応してまいります。