

サービス営業部長/Head of Service Sales

Job Information

Recruiter
JAC International Co., Ltd.

Hiring Company
グローバルエンジニアリングソリューションプロバイダー/Global Engineering Solutions Provider

Job ID
1623645

Industry
Other

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 18th, 2026 17:16

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

会社概要
大型産業用エンジン向けターボチャージャーソリューションおよびアフターマーケットサービスを提供するグローバル企業にて、サービス営業部長を募集しています。
同社は、海運、発電、エネルギー、産業機器、自動車など幅広い分野の顧客に対し、重要設備の販売からアフターサービスまで一貫したソリューションを提供しています。グローバルネットワークと先進技術を強みに、長期的な顧客関係の構築と持続的な成長を実現しています。
本ポジションは、西日本エリアのアフターマーケット事業を牽引する重要なリーダーシップポジションです。事業成長を推進しながら、国内外の関係者と連携し、組織のさらなる発展に貢献いただきます。
職務内容
西日本エリアのアフターマーケット営業組織を統括し、事業成長を推進
グローバルおよび地域戦略と連携した営業戦略の立案・実行
サービス販売、補用部品販売、新規事業開拓を通じた売上拡大
複数拠点に所属する営業チームのマネジメント、育成およびコーチング
主要顧客、ビジネスパートナー、意思決定者との関係構築・強化
売上予測、価格戦略、契約交渉、収益性および営業実績の管理

市場動向や顧客ニーズを把握し、グローバルチームと連携しながら戦略的施策を推進

Company Overview
A company specializing in turbocharger solutions and aftermarket services for large industrial engines is hiring for a Service Sales Manager position.
The company supports customers across sectors such as marine, power generation, energy, industrial equipment, and automotive through the sale and servicing of critical equipment used in demanding operational environments. As part of a global organization, the company combines advanced technology, long-term customer partnerships, and an international business network to deliver sustainable growth and high-quality service.
This is a key leadership opportunity for an experienced sales professional who is passionate about driving business growth, developing people, and working closely with both domestic and international stakeholders.

Job Description
Lead the aftermarket sales organization and drive business growth across Western Japan.
Develop and implement sales strategies aligned with regional and global business objectives.
Expand revenue through service sales, spare parts sales, and new business development activities.
Manage, coach, and develop a geographically dispersed sales team.
Build and strengthen relationships with key customers, business partners, and decision makers.
Manage sales forecasts, pricing strategies, contract negotiations, profitability, and overall sales performance.
Monitor market trends and customer needs while collaborating with global teams to support strategic business initiatives.

Employee Benefits:
福利厚生
業績連動型インセンティブを含む競争力のある報酬制度
グローバルなキャリア開発機会
柔軟な働き方を実現するハイブリッドワーク環境
各種社会保険完備
確定拠出年金制度（401K）
従業員支援プログラム（EAP）
グローバルプロジェクトへの参画機会
多様性を尊重する国際的かつ協働的な職場環境
最先端の産業技術に携わる機会

Competitive compensation package with performance-based incentive program.
International career development opportunities.
Hybrid work environment with flexible working arrangements.
Comprehensive social insurance coverage.
Defined contribution pension plan (401k).
Employee Assistance Program (EAP).
Exposure to global projects and collaboration with international teams.
Opportunity to work in a diverse and collaborative environment with advanced industrial technologies.

Required Skills

応募資格
産業機器分野におけるBtoB営業経験
アフターマーケット営業、サービス営業、または大型産業機器営業の経験
営業組織のマネジメントおよびチームリーダーとしての実績
顧客との関係構築を通じた事業拡大経験
歓迎する業界経験
海運・舶用業界
産業機器
発電・エネルギー
エンジン関連
回転機械（Rotating Equipment）
サービス・アフターマーケット事業
歓迎する経験・スキル
チームマネジメントおよび人材育成の経験
メンバーの指導・育成・モチベーション向上を推進できる方
日本語で円滑なビジネスコミュニケーションが可能な方
英語でのビジネスコミュニケーションが可能な方
海外拠点やグローバルチームとの協業経験、またはそのような環境での業務に意欲のある方
国内出張および海外出張に対応可能な方

Qualifications
Strong experience in industrial B2B sales.
Experience in aftermarket sales, service sales, or capital equipment sales.
Proven track record of leading teams and managing sales organizations.
Experience developing customer relationships and driving sustainable business growth.
Background in one or more of the following sectors is preferred:
o Marine
o Industrial equipment
o Power generation
o Engines
o Rotating equipment
o Service and aftermarket businesses
Management experience overseeing teams and supporting employee development.

Ability to coach, motivate, and develop team members.
Native-level or fluent Japanese communication skills.
Business-level English communication skills.
Comfortable working with international stakeholders and global teams.
Willingness to travel domestically and occasionally overseas.

Company Description

新たに日本マーケットに参入される外資系企業や、日本でさらなるビジネス拡大をお考えの外資系企業のお客様に、私たちは最適な採用サポートを提供いたします。1975年に英国初の日系人材紹介会社としてロンドンで創業し、その後シンガポール、日本、マレーシア、インドネシア、タイ、中国の7カ国 (また2011 年には香港・韓国にも拠点を新設予定) でグローバル人材紹介会社として事業を拡大してきたジェイ エイ シーは、そのバックグラウンドから、海外文化への深い理解を持ち合わせています。グローバルに事業を展開する日系人材紹介会社のリーディングカンパニーとして、私たちは他に類のない人材ネットワークから、日本人の優秀なバイリンガル人 材や外国人のプロフェッショナル人材をご提供することが可能です。幅広い業種、職種においてのエキスパートである当社のネイティブあるいはバイリンガルコ ンサルタントが皆様のパートナーとなり、適材適所で人材のご紹介をいたします。ジェイ エイ シーが築いてきた特有の歴史、文化、そしてグローバルマーケットでの強みを揺ぎない核として、日本マーケットで躍動する外資系企業のお客様のニーズにさら に的確にお答えするために、ジェイ エイ シー インターナショナルは誕生しました。私たちはアジアやヨーロッパのJAC Recruitment Group海外各社と緊密に連携を取り、お客様の真のニーズを把握した上で、最適なキャンディデイトをご紹介いたします。

?

We provide specialized proactive recruitment support tomultinational clients who are setting up new operations or areexpanding existing business and seeking further growth in theJapanese market.As the first Japanese recruitment company to set up operations in theUK in 1975, understanding foreign cultures is second nature to us.With our extensive global network and historically leading position asrecruitment consultancy to Japanese corporations, we have access toan unrivaled pool of bilingual Japanese and foreign professionals.Our professional consultants are experts in a range of Industries andfunctions and all have extensive multicultural experience.Based on JAC’s unique history, culture and market strength, JACInternational was founded to provide dedicated support to ourmultinational corporate clients in Japan.

JAC International Co., Ltd. is a wholly owned subsidiary of JAC Recruitment. Co., Ltd.