


# 【海外事業開発・新規営業】まずは国内での案件発掘・入札準備から！商社のビジネス力で途上国市場を切り拓く市場開拓担当

**株式会社YUASAでの募集です。 営業推進・企画のご経験のある方は歓迎です。**

## Job Information

**Recruiter**
JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**
株式会社YUASA

**Job ID**
1624657

**Industry**
Specialized Import, Export

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Tokyo - 23 Wards

**Salary**
6.5 million yen ~ 9 million yen

**Work Hours**
09:00 ~ 17:00

**Holidays**
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 4月1日を起算日とし入社月によって付与日数は異なります 3日～12日
【休日】完…

**Refreshed**
November 26th, 2026 16:10

## 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 NJB2388735】
（具体的な業務内容）
東南アジア諸国をメインフォーカスとし、市場開拓からプロジェクトの立案・実行まで、プレイングマネージャーとして裁量大きくお任せします。

1．海外向け新規市場開拓の戦略策定と実行
途上国の政府機関や地方行政への効果的なアプローチ手法の立案および新規コンタクト先の開拓。

2．プロジェクト推進のリード
都市基盤部門の営業メンバーとチームを組み、プロジェクトの企画立案から実行までを統括。
現地政府機関や現地企業とのタフな折衝・交渉。

3．現地ネットワークの構築と人材育成
プロジェクト成功に不可欠な現地協力会社の開拓および関係構築。
社内メンバーのグローバルビジネススキルの底上げ・育成。

【扱う主な商材・ソリューション】
インフラ関連： 建設機械、外構商材、BCP（事業継続計画）関連商材、コンテナハウス 等
環境・エネルギー関連： 省エネ商材、太陽光発電システム、蓄電池 等

これまでの業務経験を活かし、市場開拓営業、プロジェクト企画の立案と実行、現地政府機関や現地企業との交渉、協力会社の開拓、人材育成等を担っていただきたいと考えております。

【この仕事の魅力・得られるキャリア】
あなたのこれまでの経験（ODAや国際協力など）を、今度は「持続可能なビジネス」という形で途上国に還元できます。
「ゼロイチ」の市場開拓を主導していただき、自分の仕事が、そのままその国のインフラとなり、人々の生活を豊かにする手触り感を得られます。自らのアイデアと行動力で、新しい市場を切り拓くダイナミズムを味わえる環境です。

## Required Skills

■必須要件
・海外での営業経験（駐在経験等）
・都市開発などの専門分野を持ち、現場で相手政府などと直接調整や交渉を行ってきた実務経験
・現地で物事を前に進める「突破力」と、業務遂行に必要な語学力（英語など）

■歓迎
・JICA（国際協力機構）での実務経験、または開発コンサルタントとしての業務経験
・インド、アフリカなどの途上国における駐在経験

## Company Description

株式会社ＹＵＡＳＡは、創業361周年目となる2026年4月に「ユアサ商事株式会社」から商号変更した複合専門商社です。
「モノづくり」「すまいづくり」「まちづくり」「くらしづくり」の4つのビジネスフィールドに対し、産業機器、工業機械、住設・管材・空調、建築・エクステリア、建設機械などの幅広い商材を提案し、市場課題や社会課題の解決に貢献しています。