CareerCross by JAC Recruitment

米国　ROSS CONTROLS の日本法人
ロス・アジア株式会社

【新規営業／営業部門のマネジメント】日本市場での潜在成長が見込まれる商品を提案！

募集職種

採用企業名
ロスアジア株式会社

求人ID
1516719

業種
機械

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県, 相模原市中央区

給与
800万円 ~ 900万円

勤務時間
標準的な勤務例／9:00～17:30

休日・休暇
完全週休2日制 （土・日）祝日休み

更新日
2025年05月28日 03:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ビジネス会話レベル

最終学歴
大学卒： 学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【募集要項　本ポジションの魅力】

- 英語活用の機会あり、親会社との会議参加
- フルフレックス制、年休123日で働きやすい
- 新規開拓営業やマーケット拡大をリード
- 100年以上の歴史を誇る外資系企業で成長可能

100年以上の実績を誇る外資系メーカーで働く！
★年収800万円～★年休123日★フルフレックス制

「挑戦的な市場で自分の経験と実力を活かし、新たな価値を創造したい」

「自由にアイデアを提案し、積極的に新しい営業戦略を構築・推進したい」

そんな想いをお持ちの方へ。
世界的な知名度を誇る外資系企業の一員として、さらなる成長と成果を目指しませんか？

◆『ロス・アジア』について
米国で1921年に空気圧機器のメーカーとして設立された『ロス・コントロールズ社』の日本法人である当社。
世界各地に現地法人を展開し、各地域のニーズに対応できるグローバルネットワークを構築しています。

◆日本市場を切り拓く！
あなたにお任せするのは、欧米の工場で高い導入実績を誇る「労働災害防止に寄与する製品（バルブなど）」の日本市場での展開。
日本市場での普及が期待されるこれらの製品を提案し、販路の構築と拡大をリードする営業職です。
会社の成長を牽引する、戦略的かつ重要なポジションでご活躍いただきます。

◆外資系企業ならではの柔軟な働き方＆充実の待遇

- 月額66万円以上
- フルフレックスタイム制
- 年間休日123日
- 完全週休2日制（土日祝休）

仕事内容

バルブ（空気圧制御弁）やその他空気圧機械器具の販路拡大を目指し、主に製造業の企業を対象に営業活動を行います。
これらの製品は欧米の工場で高い普及率を誇り、安全性と耐久性が長年実証されています。

★欧米で長年実証されてきた安全制と耐久性、高い信頼をもとに日本のマーケットでの販路拡大を目指します。

★新規開拓が中心！既存市場のシェア拡大だけでなく、未開拓の分野にも積極的に取り組んでいただきます。

★営業チームのリーダーとしてあなたの経験・スキルを活かし、指導・育成にも関与していただきます。}
さらに、部門全体の業務進行状況を把握し、改善策を提案・実行していく役割も担います。

★親会社との定期的な会議や打ち合わせにも参加。英語でのコミュニケーションが求められる場面もあります。
グローバルな環境で視野を広げながら成長できるチャンスです。

【扱う商品例】
扱う商材は、工場で働く作業者の安全を守り、労働災害の防止に貢献するもの。
あなたの提案がお客様の問題解決につながり、 現場の安全性向上に寄与するという大きなやりがいを感じられます。

■セーフティバルブ

- 機械の故障や人的ミスによる労働災害を防ぐための安全装置。
- 万が一の事態が発生した際に、センサーが自動で反応し、機械の動きを制御。

■エアースイープ

- 食品や飼料の大型タンク内に詰まった粉体を空気圧で解消する装置。
- 従来の製品よりも効果的かつ安全に運用できるため、多くのお客様に支持されている人気商品。

チーム組織構成

- **反響営業も豊富！**　自社ホームページや製造業向けの情報サイトを通じた反響営業も多数あります
- **リモートワークOK！**　最近はオンラインでの営業がメイン！
  フルフレックス制やリモート勤務が可能など、自分のライフスタイルに合わせた柔軟な働き方ができます。
  それは同時に「目標設定」や「目に見えた成果」を重視している環境に支えられています。
- **アイデアを活かせる！**　上司や先輩との距離が近く、自由に意見を出しやすい点も魅力です。
  大きな目標に向かうために“チーム”として補完しあう文化が根づいています。

ロス・アジアの強み
当社は、1973年12月に『ロス・コントロールズ社』の100%子会社として日本法人が設立されました。

- 当社は、世界規模で事業を展開するグローバル企業として、国際的な最高安全基準を満たした製品を提供。業界の安全基準をリードしています。
- 米国に本社を置き、カナダ、イギリス、ドイツ、フランス、中国、ブラジル、インド、日本など、世界各国に現地法人を設立。あらゆる地域の顧客ニーズに応えるためのグローバルネットワークを構築しています。
- 創業以来、空気圧バルブを中心とした製品開発・システム提案に特化し、数多くの国際特許製品を生み出してきました。100年の歴史に裏打ちされた優れた製品が強みです。

入社後の流れ

- 新規開拓営業として
  入社後は、まず新規開拓営業チームのプレーヤーとして、営業の基本的な業務を担当しながら経験を積んでいきます。
- マネジメント業務
  次第にマネジメント業務にも関わり始めます。チーム全体の売上を上げるためにどのように自分が成長し、どのようにメンバーを支援できるかを意識しながら行動することが大切です。
- 会社の中心メンバーとして
  営業スキルとマネジメント能力を兼ね備えた人材として、チームの目標達成に向けリーダーシップを発揮。組織の成

長を支える“中心的な存在”としてキャリアを築いてください。

雇用形態：正社員 *試用期間6カ月（労働条件は本採用と同じ）

想定年収：800万～900万円＋各種手当（年俸制）　※固定残業代（＝役付手当）含む

- 固定残業代は残業がない場合も支給し、超過分は別途支給する
- 賞与：業績に応じて支給
- 昇給：年1回
- 入社時の想定年収：年収800万円以上

勤務地：神奈川県相模原市中央区田名塩田1-10-12

- JR相模線「番田駅」徒歩18分
- 電車orマイカーでの通勤に対して、交通費が支給されます
  ※受動喫煙対策あり

勤務時間：フルフレックスタイム制

- フレキシブルタイム／なし
- コアタイム／なし
- 標準的な勤務例／9:00～17:30
- 平均残業時間：月10時間程度　定時退社も可能です！

休日休暇

- 年間休日123日
- 完全週休2日制（土・日）
- 祝日休み
- 年末年始休暇
- GW休暇
- 夏季休暇
- 有給休暇（10日）※入社半年経過時点で10日支給
- ★5日以上の連続休暇可能

手当・福利厚生

- 社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- 通勤交通費（規定有）
- ノートPC貸与
- スマホ貸与
- 研修充実（入社時研修など）
  - 「健康優良企業」「健康経営優良法人2024（中小企業部門）」に認定されました！
  - 商談がない日はポロシャツなどのオフィスカジュアルでOK！
  - 状況に応じて、アメリカの親会社に1カ月程度研修に行くことも可能！

スキル・資格

【メーカーでの法人営業経験／マネジメント経験をお持ちの方】

【必須条件】下記に該当する方

- メーカーでの法人営業経験（新規開拓の営業）
- マネジメント経験（業務改善や進捗管理などの実績）
- ビジネスレベルの英会話スキル
- 普通自動車免許（AT限定可）
- 大卒以上

【歓迎条件】中小企業やベンチャー企業での営業経験

【こんな方が活躍できます】

- 周囲を巻き込み、チーム全体を鼓舞しながら方向性を示せる方
- 企業の成長・拡大への強い意欲と情熱がある方
- 柔軟な対応力と変化への適応力がある方
- 課題を的確に把握し、効果的な解決策を導き出せる方

【選考の流れ】WEB書類選考 ⇒ 1次面接 ⇒ 2次面接 ⇒ 最終面接 ⇒ 内定

※面接・入社日はご相談に応じますので、在職中の方もお気軽にご応募ください
※オンライン面接可（最終面接のみ対面での面接）
※適性検査あり

会社説明