



愛知【海外営業マネージャー候補】欧州市場の市場創出と代理店ネットワークを使った販売裾野の拡大 | マネージャーを目指したい方

世界160の国と地域へ輸出する刺繡技術メーカー

募集職種

採用企業名

タジマ工業株式会社

求人ID

1532048

部署名

戦略営業部 欧州販売課

業種

機械

雇用形態

正社員

勤務地

愛知県, 春日井市

給与

550万円 ~ 700万円

更新日

2026年01月15日 11:00

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

ネイティブ

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

募集背景：戦略営業部欧州営業課産休欠員の補充および営業強化

業務内容

1. 欧州市場の市場創出と代理店ネットワークを使った販売裾野拡大
2. 部・課の立案した欧州成長戦略を係に落とし込み、代理店マネジメントによる販売計画達成
3. 海外市場ニーズの把握と市場分析
4. 海外顧客との関係構築と共同プロジェクトの創出と推進

勤務地

愛知県 春日井市 牛山町1800番地

勤務地最寄駅：名鉄小牧線／間内駅

受動喫煙対策：屋内全面禁煙

変更の範囲：会社の定める事業所

勤務地補足：名鉄バス「TISM前バス亭」すぐ、もしくは名鉄小牧線「間内駅」より徒歩15分

自動車/自転車通勤可

転勤：無

募集人員数：1名

配置・配属先：戦略営業部欧州販売課

【想定年収】

- 想定年収：5,616,000円~7,046,000円
- 想定月額給与：384,000円~469,000円
- 想定月額手当：20,000円~40,000円

スキル・資格

【要件基準】

- B2B商材の営業実務経験
- ビジネス英会話レベルでのコミュニケーション力(TOEIC800点以上)
- ロジカルシンキング、分析力、課題形成力、コミュニケーション力

【歓迎スキル】人材マネジメント経験、ビジネスアナリティクス、データ分析、人材育成力

【人柄】

- 物事を前向きに捉え、上長からの指示を正しく理解し、リソースを最適に活用して係の管理を行ながら、結果とスピードを重視し課題解決ができる方

会社説明