



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繍技術メーカー

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】

1. **B2B商材の営業実務経験**
2. 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)
3. 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いながら、結果とスピードを重視し課題解決ができる方

会社説明