



【京都】事業開発 | 新製品企画～販促まで一貫対応 | 英語を活かす | 将来的に中国・韓国・タイへの出張あり

1961年創業 | 東アジア、東南アジアを中心にグローバル展開し海外でも認知が拡大

募集職種

採用企業名

[株式会社中島製作所](#)

求人ID

1535068

部署名

事業開発部

業種

機械

雇用形態

正社員

勤務地

京都府, 京都市南区

最寄駅

京都線、西大路駅

給与

600万円 ~ 700万円

更新日

2026年02月18日 02:00

応募必要条件

職務経験

6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

【募集要項 本ポジションの魅力】

- 英語をいかせるか：英語使用経験あれば尚可
- 働き方：国内外展示会あり／将来のリーダー候補
- 業務内容：新製品企画～販促まで一貫対応
- 会社の特色：BtoB向け技術商材の開発に強み

部門の特徴

産業機械を使用するお客様ニーズとして、現行の保有設備に対する生産性維持・向上という視点と、将来の投資に基づく飛躍的な生産性向上という視点があり、より後者の目線にフォーカスを当てた新商材の企画開発および製品戦略の推進を図る。

主たる機能は、

- 粉粒体関連市場におけるマーケティング活動（潜在マーケットの発掘）
- アプローチ可能な商品の企画開発
- ローンチ後の特許対応含む新商品育成
- 将来の商品ラインナップ構成のアップデート

ただし、新製品や新サービスは現在の延長線上にあることもあり、現状の課題やお客様ニーズの把握が重要なマーケティング活動となる。そのため営業部及び技術部とも一体的に行う。

グループの役割

■ 将来の業績拡大に向けた戦略商材出現、既存商材のスクラップアンドビルトに向けての企画立案、推進。

- リサーチ：お客様、会社、競合の現状把握（SWOT分析）
- セグメント：狙うべきマーケットと有効な商材コンセプトの特定（ターゲッティング）
- 商品企画：商材の強みづくりへの参画（4Pに対する評価）
- 販売企画：商品開発計画に基づくプロモーション推進、収益ゴール達成

■ 商品に関するカタログ管理に関する業務

営業ツールである標準品カタログのアップデート、および新製品のカタログ作成業務。

■ 展示会出展に関する業務

営業部と連携し、社内プロジェクトとして実施する。新商材の出展に際しては、展示会場の計画および実施に向けての社内調整を行い、開発推進につながりそうなユーザーへの事前アプローチやアフターフォローも営業と連携して行う。
国内では二年ごとの国際粉体工業展東京が主な出展対象。（タイでは毎年PROPAK ASIAでも出展）

■ 販売促進に関する業務

競合やユーザー目線を考慮し、製品仕様、価格設定、販売方法、認知拡大に必要な有効データの取得提案等実施。また、プロモーションやテストマーケティング等、実績作りのしきけや準備にも取り組む。

■ 広報に関する業務

マーケティング活動の一環として、粉体工業会とのネットワークづくりや社内情報を外部に発信する際の発信方法、利用メディアを検討し実施する。

■ 社内サプライチェーンマネジメント構築への協力

通常の「ものづくり業務」の中に「開発業務」を工程として管理運営し、新商材出現に向けた社内運営のプロセス構築を目指す（開発計画に基づく工程管理運営実現）

募集背景：商材開発拡大に伴いマーケティング機能を強化し、価値提案および発信力を高める。

想定年収：600万～700万円

※年収は、記載の範囲をベースとしながらご希望と経験を考慮し、決定させていただきます。

スキル・資格

必須要件

- マーケティング経験 5 年以上
- 商品開発に関心の高い方
- 新商材のローンチ、販売企画
- 代理店、営業への教育およびマーケットへのプロモーション（カタログ、販促ツール、展示会運営）

歓迎要件

- プロジェクト運営
- 組織管理
- 英語を使用しての業務経験

会社説明