

# Hisense

営業部長 | デベロッパーやオーナーへ向けて空調機器のBtoBセールス

全体売上4.1兆円。世界トップクラスのシェアを持つグローバル企業。

## 募集職種

### 採用企業名

ハイセンスジャパン株式会社

### 求人ID

1564144

### 業種

電気・電子・半導体

### 会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

### 外国人の割合

外国人 少数

### 雇用形態

正社員

### 勤務地

神奈川県, 川崎市幸区

### 給与

経験考慮の上、応相談

### 勤務時間

9:00～17:45 (休憩時間60分)

### 休日・休暇

完全週休2日制 (土日祝)

### 更新日

2026年04月24日 02:00

## 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

無し

### 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》

- 新設のエアコンBtoB営業部門で、販路拡大・戦略立案・体制構築を担うポジション

- ・新規部門の立ち上げに携わり、自らの戦略で市場を切り開けるやりがい
- ・経営に近い立場で意思決定に関わり、事業成長をリードできるポジション
- ・年収800～1200万円、残業少なめ・転勤なしで安定した働き方が可能

**【業務内容】**

エアコンのBtoB営業の活動全般をお任せします。販路拡大において当社製品を拡充させ、売り上げを伸ばしていく施策立案、実行、進捗管理です。

既存部門よりエアコン専属の新規営業部門立ち上げとなるため、体制構築から係っていただきます。

**<配属予定部署>**

ハイセンスジャパン エアコン部門

**<対象>**

代理店、ハウスメーカー、デベロッパー、量販店、等々

**<具体的には>**

- ・BtoBルートに対しての営業方針決定
- ・各キーマンとのリレーション構築・折衝
- ・予算達成のための販促活動
- ・予算・売上分析
- ・得意先への営業戦略立案・実施
- ・現場レベルからの情報収集による商品創りへの参画
- ・上記に付帯する社内業務、部門間調整、PDCAによる改善

**【雇用形態】**

正社員

※試用期間あり（6ヶ月）

**【給与】**

現年収、ご経験、スキルに応じてオファー致します。

■昇給：会社・個人の業績による

■賞与：四半期賞与、年末賞与（会社業績及びKPI評価による）

**【就業時間】**

9:00～17:45（休憩時間60分）

※残業月20時間程度

**【勤務地】**

神奈川県川崎市

※転勤・出向無し

**【休日休暇】**

- ・土日祝
- ・慶弔休暇
- ・有給休暇12日（入社6カ月後付与）

**【待遇・福利厚生】**

- ・社会保険：健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険・介護保険
- ・通勤手当：月3万円まで
- ・残業手当：固定残業代制
- ・定年60歳（再雇用あり）

---

**スキル・資格****【必須要件】**

- ・公共施設、新築・賃貸マンションデベロッパーやオーナーなどへの空調機器の営業経験
- ・商談資料作成／売上分析等の分析

**【歓迎要件】**

- ・量販店、代理店、商社等へのエアコンの商談、販路拡大に関する経験
- ・中国とのビジネス経験をお持ちの方

**【求める人物像】**

- ・意欲高く業務に携わることができる方
- ・アクションを取ることに苦がない方（当面プレイングマネージャーとして活動いただくため）

**【選考について】**

- ・適性試験：無し
- ・面接回数：2～3回

---

**会社説明**