



営業部長 | デベロッパーやオーナーへ向けた空調機器の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02月06日 14:00

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ヶ月後付与）

【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（当面ブ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