

【東京】インフラ向けのクレーン等の海外営業　◆国内トップシェアの運搬システム / タダノグループ◆

株式会社タダノインフラソリューションズでの募集です。 海外営業のご経験のある方...

募集職種

人材紹介会社
株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名
株式会社タダノインフラソリューションズ

求人ID
1596853

業種
機械

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
500万円 ~ 700万円

勤務時間
08:30 ~ 17:30

休日・休暇
【有給休暇】有給休暇は入社後6ヶ月目から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 夏季休暇 年末年...

更新日
2026年10月30日 16:00

応募必要条件

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
ネイティブレベル

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

【求人No NJB2385857】
【英語力を活かせる！ / 世界のインフラを支えるやりがいのあるお仕事◎ / タダノグループの安定基盤 / 在宅制度有】

国内シェアトップクラスを誇る当社にて、運搬機械に関わる海外営業業務全般をご担当いただきます。

■概要：
海外顧客、代理店・商社への営業、取引業務となります。具体的には問合せ対応、見積、入札、交渉、契約、案件管理、代金回収、その他営業関連社内業務、海外関係子会社（台湾、マレーシア、インドネシア）との協業、海外市場マーケティン

グなどを行っていただきます。

■組織構成： 8名：部長1名、50代1名、40代1名、30代3名、20代1名。 今後の海外事業の拡充のため、担当を増やしていく方針です。

■取扱商品：海外インフラ（港湾/電力/建設）及び一般産業向けクレーン・運搬機械（取扱物：鉄鉱石/穀物/石炭他）と、その部品、メンテナンスサービスになります。

■営業先： 海外新規・既納顧客、国内外商社・代理店、エンジニアリング会社、EPCコントラクター、国際協力機関等です。海外担当地域は、台湾、中国、マレーシア、シンガポール等東南アジアの他、欧米や豪州へマーケティング範囲を広げていく予定です。（販売実績国は20か国以上）
運搬機械本体の他、部品・サービス提供等のメンテナンス営業を行います。海外出張による顧客への訪問を通じて提案、打合、交渉等を行います。

■海外営業部の特徴：
全世界を対象として、全ラインナップ製品の本体販売、部品販売、サービス販売を行い、世界のインフラに貢献するやりがいのある部門です。
また海外関係子会社との連携や、会社全体の海外関連業務の支援業務も行います。
幅広い業務内容に必要な知識については、OJTの他，外部研修、推奨検定試験受験等の支援を行います。 様々なバックグラウンドを持つメンバーが個人の能力を発揮しつつ、協力しあいながら業務を実施しています。

■当社について
・歴史：ＩＨＩ運搬機械株式会社の運搬システム部が株式会社タダノへ事業譲渡され設立した歴史があります。
双方の取り扱い製品（固定式・移動式クレーン）・顧客先（国内・海外）が異なっていたため、双方の販売網を活かし更なる事業拡大を目指しています。

スキル・資格

■必須条件：
・製造業におけるメーカーや商社での営業経験
・英語力（目安TOEIC（Ｒ）テスト680点以上）

■歓迎条件：
・海外営業経験お持ちの方
・貿易実務、流れを理解している方

＜語学力＞
必要条件：英語中級

＜語学補足＞
読み書き・会話等目安としてはTOEIC680点以上お持ちの方

会社説明

運搬機械の企画・開発・設計・製造・販売・据付・メンテナンス・改修・運営・管理事業