



【Segment Account Manager】ーディーラー（販売店）向け営業推進/出張あり/英語必須

< 建設機器メーカーのパイオニア > 世界のインフラを支える会社です！

募集職種

採用企業名

キャタピラー・ジャパン合同会社

支社・支店

キャタピラー・ジャパン

求人ID

1597816

業種

機械

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

神奈川県, 横浜市西区

最寄駅

みなとみらい線駅

給与

700万円 ~ 1000万円

ボーナス

給与：ボーナス込み

勤務時間

8:30-17:30

休日・休暇

土日祝

更新日

2026年06月23日 14:24

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 (英語使用比率: 25%程度)

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

■ポジションについて

Customer Solutions Core Regions (CSCR) では、日本における採石・砕石 (Quarry & Aggregate)、解体 (Demolition)、林業 (Forestry) 分野の販売実行および市場成長を推進する **Segment Account Manager** を募集しています。

本ポジションでは、現場に密着した**実務型の専門家 (SME)** として、技術力と営業力の両方を活かし、顧客成果の向上、ディーラーの能力強化、ならびにビジネスパフォーマンスの加速に貢献していただきます。

製品およびアプリケーションの専門知識を、顧客の現場効率を高める具体的なソリューションへと落とし込み、営業チームの受注拡大を支援します。また、現場から得たインサイトを製品部門へフィードバックし、今後の製品開発にも直接的に影響を与える役割を担います。

■主な業務内容

- 業界およびアプリケーションに関する専門知識を活用し、営業の最前線で顧客の意思決定に影響を与え、受注率の向上に貢献する
- 技術的な内容を実務に落とし込み、生産性・効率・安全性の向上につながる効果的なトレーニングを提供する
- 顧客のオペレーションや現場を分析し、非効率な点を特定するとともに、パフォーマンス改善につながるソリューションを提案する
- 顧客ニーズを具体的な営業機会へと変換し、製品改善や新製品導入に向けたビジネスケースを構築する
- Value Selling ツールを活用し、Cat およびディーラー営業チームと連携しながら、顧客ごとに最適化されたソリューションを設計・提供する
- 社内ステークホルダーと連携し、スケジュール、販売目標、アフターマーケット成長施策の実行に向けて部門横断での整合を推進する
- 市場動向、市場シェア、需要変動を分析・解釈し、営業戦略に反映するとともに、変化する顧客ニーズに先回りして対応する
- 全国出張あり (目安: 20 - 30%)

【雇用形態】正社員

【勤務地】横浜オフィス (横浜市西区みなとみらい3-7-1 12F)

【就業時間】8:30~17:30 (休憩時間:60分)

【休日休暇】年間休日125日

- 年末年始、夏季休暇
- 有給休暇、傷病休暇、安心サポート休暇、介護休暇
- 完全週休二日制、フレックスタイム制

【諸手当・福利厚生】

- 諸手当: 通勤手当、昼食費補助、住宅補助 (該当者)
- 各種社会保険: 健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険
- その他: 株式購入、カフェテリアプラン、

スキル・資格

■求めるご経験・スキル

- カスタマーソリューション力

顧客の課題を的確に特定し、業務改善に直結する付加価値の高いカスタマイズソリューションを提供できる能力

- コミュニケーションおよび影響力

複雑な内容を分かりやすく説得力のある形で伝え、多様な関係者の理解と行動を促す能力

- バリューセリング (価値提案型営業)

製品・サービスのビジネス価値を的確に伝え、顧客へのインパクトを基に差別化して提案できる能力

- 交渉力およびステークホルダーマネジメント

多様な関係者の意見を調整し、顧客およびビジネス双方にとって最適な結果を導く交渉能力

- 分析力および意思決定力

状況を的確に把握し、データを分析・解釈した上で、迅速かつ適切な意思決定を行いビジネス成果につなげる能力

※建設機械 (鉱山・林業含む) に関する経験や知識がある方歓迎

【選考】

書類選考→1次面接（Teams）→2次面接（対面）→内定

会社説明