

【海外営業部長候補】

株式会社イーエス・ウォーターネットでの募集です。 海外営業のご経験のある方は歓...

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
株式会社イーエス・ウォーターネット

求人ID
1604220

業種
機械

雇用形態
正社員

勤務地
その他東京

給与
600万円 ~ 900万円

勤務時間
08:30 ~ 17:30

休日・休暇
【有給休暇】有給休暇は入社後7ヶ月目から付与されます 初年度 10 日 →6ヶ月経過後、法定付与 【休日】週休二日制 土日 ...

更新日
2026年10月30日 01:00

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 NJB2395593】
【本ポジションについて】
本ポジションは一般的にイメージする「海外営業」とは少し異なります。「海外営業」と聞くと、海外へ飛び回り、海外代理店を訪問し、海外顧客へ営業する仕事を想像されるかもしれません。しかし、イーエス・ウォーターネットの海外営業部は少し違います。
営業活動の中心は日本国内となります。

＜主な営業先＞
・JICA

・開発コンサルタント
・ゼネコン
・商社
・国内メーカー（仕入れ先）

海外案件の発生時（JICAの公示等）からコンサルタントに対し予算化協力。自社取り扱い製品の設計折込を推進し、プロジェクト入札時には入札参加者への見積提案を行い、プロジェクト成立時には受注活動を行います。

■国内営業（案件形成）
＜営業先＞
・JICA
・建設コンサルタント
・ゼネコン
・国内メーカー
・商社

＜主な業務＞
・ODA案件情報収集
・コンサル営業
・設計折込（スペックイン）
・見積・積算
・入札対応
・契約交渉

■海外事業開発
・海外メーカーとの折衝
・新商材の発掘
・新市場の調査
・パートナー開拓
・商品導入企画

■プロジェクト推進
受注後の主な役割
・契約管理
・調達
・納期管理
・輸出対応
・現地施工支援
・試運転・引渡し

■事業管理
・売上、粗利益、原価管理
・回収管理
・年間計画策定
・KPI管理

【魅力】
・ODA（日本政府）のプロジェクトに参画できること
・数年単位でのプロジェクトに初期段階から完成まで携われること
・国内外パートナー企業と連携して、数年単位・数億円単位のプロジェクトをチームワークで達成させること

【ミッション】
・新しい案件を創る
・新しい商材を見つける
・海外メーカーとの関係を築く
・プロジェクトを成功へ導く
→海外営業部をさらに発展

【入社後イメージ】
当面はプレイングマネージャーとして海外事業全体を推進していただきます。
元海外事業部責任者とも連携しながら、徐々に業務を引き継いでいただく予定です。
将来的には、海外営業部の組織づくりや人材育成にも携わっていただきます。

スキル・資格

■必須条件
・メーカーや専門商社等での法人営業、技術営業、プロジェクト営業、海外事業等の経験
・英語によるメールや打合せ（Web含む）、交渉が可能な方
・普通自動車運転免許

■歓迎条件
・ODA、JICA案件経験
・開発コンサルタント営業経験
・プラント、EPC案件経験
・官公庁営業経験
・水道業界、バルブ業界経験
・貿易実務経験
・海外メーカーとの折衝経験
・プロジェクトマネジメント経験、チームワークでのプロジェクト経験

【求める人物像】
本ポジションで求めているのは、「海外営業経験者」だけではありません。
むしろ、プロジェクトを最後までやり遂げた経験、多くの関係者を巻き込みながら仕事を進めた経験を重視しています。
例えば、メーカー・専門商社・プラント・インフラ・建設コンサルタント・官公庁向け営業などで活躍されている方は、経験を活かしていただける可能性が高いです。

会社説明

散水機器、水制御機器の製造・輸入販売。農業分野で培ったノウハウを新幹線の消雪システム、環境緑化システム、各種水処理システムの開発を通じて環境分野、工業分野にも活動を広げています。