



【新潟エリア担当 / フルリモート】世界的大手化学メーカー◆農薬および農業用デジタルツールの法人営業

農業×AI・デジタル◆フルリモート・フルフレックス有給取得率70%

募集職種

採用企業名

BASFジャパン株式会社

支社・支店

BASFジャパン株式会社

求人ID

1605435

業種

化学・素材

会社の種類

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

愛知県, 名古屋市中村区

最寄駅

名古屋線、 近鉄名古屋駅

給与

650万円～900万円

勤務時間

会社の規定に準ずる

休日・休暇

会社の規定に準ずる

更新日

2026年08月18日 13:00

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》

- ・ 農業用製品の販売戦略立案から販促活動、市場開拓まで幅広い営業業務を担当
- ・ 販売戦略の立案・実行を通じて担当エリアの売上拡大と農業現場の発展に貢献できる
- ・ 市場分析や新規ビジネス提案、プロジェクト参画など幅広い経験を積み営業力を高められる
- ・ 年収650万円～900万円、グローバル企業で裁量を持ちながらキャリアを築ける環境

【業務内容】

自宅を拠点に新潟エリアへの営業をお任せします。

訪問頻度としては月に2回程（1回で3～4日の出張で複数顧客を訪問する形）であり、それ以外はリモートワークとなります。

※上長が名古屋オフィス勤務となりますので、月1回の地区会議の際には名古屋オフィスへの出張が発生します。

- ・ エリアや担当地区の売上及び普及目標達成の為、戦略を立案し実行する。
- ・ 顧客管理システムを用いて活動報告及び内容分析をもとに営業効率向上を図る
- ・ 所属エリアの目標達成の為、下位部員の営業活動をサポートする。
- ・ 市場、競合（他社、製品等）の情報を収集し解析する
- ・ 新たな市場開拓を探索し、ビジネスモデルの提案を行う
- ・ 事業部全体に関わるプロジェクトに参画する

■求められる成果：

- ・ 所属エリア全体の目標達成（販売目標・実消化目標、生産者基盤構築、ザルピオ有料会員獲得）に貢献する
- ・ 担当する全農及び特約店の販売目標達成に貢献する
- ・ エリア戦略に基づく普及販売戦略の立案と実行

■扱う商材・訪問先：

- ・ 従来の農業シリーズ全般に加えて、デジタル圃場管理ツールの『xarvio（ザルピオ）』の販売に注力して頂きます。
- ・ 個人農家および法人運営の農家に対して訪問・拡販を行います。特に個人農家様に関しては業界団体と連携の上でセミナー開催をする等のアプローチにも取り組んでおります。

【雇用形態】

正社員

【給与】

年収：650万円～900万円

【就業時間】

8:30～17:00（フルフレックス）

【勤務地】

基本的にリモート勤務ですが、所属は名古屋オフィスです。

〒450-0003 愛知県名古屋市中村区名駅南1-24-20名古屋三井ビルディング新館6F

【休日休暇】

完全週休2日制（休日は土日祝日）

年間有給休暇10日～20日（下限日数は、入社直後の付与日数となります）

年間休日数125日

GW、夏季休暇、クリスマス、年末年始、特別休暇、その他会社の定める休日、年齢別休暇日数制度 など

【待遇・福利厚生】

通勤手当、住宅手当、健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険、厚生年金基金、退職金制度

<各手当・制度補足>

通勤手当：交通費支給（同社規定による）

住宅手当：転勤の場合のみ適用

社会保険：各種社会保険完備

厚生年金基金：補足事項なし

退職金制度：確定企業給付年金、確定拠出金

<教育制度・資格補助補足>

営業研修、語学（英語）研修、新入社員研修など

<その他補足>

・ 従業員持株会 / Employee Shareholding Association

・ ベネフィットステーション / "Benefit Station"

・ サンクスポイント（インセンティブプログラム） / "Thanks Point (Incentive Program)"

・ クラブ活動 / Club Activities

・ セルフラーニングツールなど会社指定のサービスおよび研修受講機会あり

・ 労働組合あり（自由加入）

スキル・資格

【必須要件】

- ・ 普通自動車免許
- ・ 農薬や農資材など農業に関する製品の営業経験をお持ちの方

