【横浜】担当国は30カ国以上！インフラ水処理機器の海外営業マネージャー

世界78か国・地域に約6,000件の導入実績！世界トップシェア水処理機器メーカー

募集職種

採用企業名
アムコン株式会社

求人ID
1607856

業種
機械

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県, 横浜市港北区

最寄駅
横浜市営地下鉄ブルーライン、　新羽駅

給与
900万円 ~ 1400万円

勤務時間
9:00 ~ 18:00(実働8時間 休憩1時間)

休日・休暇
週休2日制(土日祝)

更新日
2026年11月10日 10:00

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
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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 英語を活かしたグローバル営業：海外市場での営業活動を通じ、語学力を活用。

- 年間休日124日で働きやすい：週休2日制、祝日休暇でライフスタイル充実。
- 多様な業務と成長機会：新規事業や戦略立案に関与し、成長できる環境。
- 自由な社風でアイデア発信：議論を重視し、挑戦を歓迎する風通しの良さ。

募集職種：海外営業マネージャー
紹介資料 https://www.docswell.com/s/AMCON_INC/KWX6GX-2025-1216-175758

世界78の国と地域に約6,000件の導入実績あり。同方式の汚泥脱水機分野で世界シェアナンバーワンの水処理機器メーカーです。 横浜の中小企業でありながら、海外拠点を持ち、自社開発された技術を世界に広げています。 水処理機器の開発・製造・販売を通じて、各国の水処理における課題解決に取り組んでいます。
*創業10年以上で売上高100億円未満ながら、ユニークなプロダクトやサービスを生み出す企業の発掘プロジェクト
アワードURL:https://www.youtube.com/live/WnAbnMiPIA8?si=hJLPrmj8poQG7n7C

【業務内容】
本ポジションは、事業の成長を直接左右する中核的な営業マネージャーです。
担当国・エリアにおける戦略実行や代理店とのアライアンス推進、売上・利益目標の達成に向け、大きな裁量と責任を持って取り組んでいただきます。

インフラ水処理機器の営業業務

- 既存代理店との関係構築と案件拡大
- 新規代理店の開拓（市場調査、販路戦略、契約交渉含む）
- 各国の市場動向分析、販売計画策定、販促企画（展示会・広告・販売支援物）
- 現地ユーザー向けの商談、製品提案、納入・試運転の支援（技術部門と連携）
- 売上・利益目標の目標策定と達成マネジメント
- 若手営業メンバーの育成・指導
- 海外出張あり　※1週間～2か月間／1～2か月ごと　※頻度は担当先による

担当国:
アメリカ・インド・メキシコ・タイ・ベトナム・シンガポール・フィリピン・ブラジルなど30カ国以上
※毎年新規の取引も拡大して売上も年々伸びている為、やりがいや成長を実感できます。
※様々な国を相手にできる、グローバルでダイナミックな仕事です。

【部署構成】
5名　※異業界からの中途入社の社員も活躍中

【当社製品納入先】
下水処理場、味の素、日清食品・コカ・コーラ等の食品製造工場、トヨタ自動車等の自動車製造工場、ANA等の空港・大規模商業施設等

【将来おまかせしたいこと】
ご本人の強みや適性を活かしながら、将来的には海外事業全体の成長を担うリーダーとして、
以下のような領域で中心的な役割を担っていただくことを期待しています。

- 海外市場における営業戦略の立案と推進、代理店ネットワークの再構築・拡充
- 中長期的な販売チャネル構想の策定と実行リード
- 主要国・地域におけるパートナーアライアンス戦略の主導
- 自社海外拠点（中国・チェコ）と連携したグローバル経営への参画
- 将来的には、エリア全体を統括するマネジメントポジションへの登用も視野

【社風】
・一人ひとりの裁量が大きく、年齢や入社年次に関係なく、自ら考え、提案・実行できる機会が豊富にあります

・過去の慣習に縛られず、成果に直結する取り組みであればスピード感を持って実現できる風土です。
・上下関係にとらわれないオープンな議論が歓迎され、現場からの発信や意思決定への参画が推奨されます。
・成果を上げた人材には新規プロジェクトや事業創出のリードも任されるチャンスがあり、手応えのある挑戦が可能です。

【研修】
排水処理や汚泥処理の知識については、入社後に学んで頂ける充実した体系的な研修を用意しております。
新しい分野を積極的に学ぼうとする意欲のある方、大歓迎です。
異業種からの転職者も活躍しております。
・基礎研修(社内・社外)3~6ヶ月
・自社機器や業界の基礎知識を学ぶ他部署研修

水・環境マシナリー事業の業績と成長性
当社は創業50年の歴史を持ちながら、今まさに第二創業期を迎えています。 中小企業ならではのスピード感と柔軟性を活かし、新工場の設立、新製品開発、海外展開、新事業への挑戦など、 さらなる成長に向けた取り組みを進めています。 今後も実現したいビジョンや挑戦したいテーマが数多くあり、共に進めていける仲間を求めています。 単なる安定企業ではなく、自ら会社や製品をより良く変えていける機会がある環境です。

当社の主力事業である汚泥脱水機関連の売上は、直近3年間の平均成長率が約20%となり、 中小企業庁発表の平均成長率と比較しても高い水準を維持しております。 2025年期に引き続き、2026年期も売上過去最高を更新し、賞与支給総額も過去最高を実現しました。

想定年収
915万円～1450万円
※上記想定年収に住宅手当（10,000円/月）を含む。
※ 固定残業手当は月12時間分、超過分は別途全額支給

■年収モデル
・年収915万円 ➡ 内訳：月給539000円
（基本給289680円＋役職手当193120円+固定残業手当46200+住宅手当10,000円）×12ヶ月+賞与
・年収1450万円 ➡ 内訳：月給719000円
（基本給388422円＋役職手当258949円+固定残業手当61629円+住宅手当10,000円）×12ヶ月+賞与

■賞与：業績達成度に応じた期末業績賞与有り
※前年に続き2026年期も過去最高益を更新し、賞与支給総額も過去最高水準を支給いたしました。
■諸手当：

勤務地
神奈川県横浜市港北区新羽町1926 (自社ビル) *本社

■最寄り駅：横浜市営地下鉄 ブルーライン 新羽駅 徒歩4分
■敷地内禁煙（屋外喫煙可能場所あり）

休日・休暇
年間休日：124日、週休2日(土日)、祝日、夏季休暇(3日)、年末年始休暇(5日)、有給休暇、慶弔等特別休暇、育児休暇、介護休暇、連続有給休暇取得制度有
※有給休暇は入社日に付与いたします。初年度の付与日数は入社時期により異なります。

福利厚生
■各種保険：健康保険、雇用保険、労災保険、厚生年金
■通勤手当（上限50,000円/月）
■出張手当
■退職金制度：企業型確定拠出年金
■福利厚生：ベネフィットステーション、ハマふれんど（横浜市内の事業所向け福利厚生制度）
■その他：英語研修、社外ビジネス研修、推奨資格報奨金制度屋内禁煙（屋外に喫煙所有り

スキル・資格

[必須]

- 法人営業経験5年以上（有形商材）
- 法人向け商談・提案の実績（自ら戦略やアプローチを考えた経験）
- TOEIC820点以上の英語力
- リーダーや主担当として、プロジェクトや施策を自ら推進した経験　(営業戦略実行、新規販路開拓、海外代理店支援など)

[歓迎]

- 機械装置や産業機械などのBtoB製品を扱った営業経験
- 海外営業経験、海外代理店のマネジメント経験
- 機械装置の試運転・納入支援・メンテナンスなどの技術サポート経験
- 海外出張や中長期駐在の経験
- チームマネジメント経験や、メンバーの育成指導経験
- スペイン語力

[求める人物像]

- 全体の目標達成に向けて行動計画を立てて実行でき、知識や経験を周囲と共有できる方
- 機械操作に興味があり、業務に関わる知識の習得にも貪欲な方
- 既成概念にとらわれず自ら改善、提案をし、自立自走できる方
- 将来的にマネジメントにも挑戦したい方

選考プロセス
【書類選考】→【1次選考】→【WEB検査】→【最終選考】
※WEB検査は、能力検査・適性検査・アンケートの3点です。
※提出書類：顔写真つき履歴書・職務経歴書

会社説明