

《東京都（有楽町）》住設メーカーに対する食洗機、IHクッキングヒーターの販売拡大に向けたアカウント営業【PC　キッチンソリュー…

> **パナソニック株式会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎で…**

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
パナソニック株式会社

求人ID
1625032

業種
電気・電子・半導体

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
500万円 ~ 800万円

勤務時間
09:00 ~ 17:30

休日・休暇
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季…

更新日
2026年11月26日 16:14

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
高等学校卒

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 NJB2426969】
●営業部のミッション
キッチンソリューションBU傘下営業部門として食洗機、IHその他BU商品の一元営業推進により顧客接点強化、販売拡大により事業貢献を果たす。

●営業課のミッション
アカウント営業として得意先との良好な関係を構築し、販売・インストアシェアの拡大と併せ、新規商品・事業創出を図る。

●担当業務と役割
【担当業務】ビルトイン食洗機・ビルトインIH、その他ビルトイン機器の住設機器メーカーへの販売拡大に向けたアカウント営業
【期待する役割】上記担当商品について、顧客（キッチンメーカー）を通じて、販売推進を図る（BtoBtoC）事業（モノづくり部門）に対し、市場要望を的確につかみマーケットインの思考で市場ニーズにあった商品を創出する。

●具体的な仕事内容
・主力キッチンメーカー採用推進担当営業
・弊部門の有楽町拠点に勤務し、上記の商品の採用拡大に向けたアカウント営業を推進する（在宅・リモート勤務あり）
・担当商品の提案・研修、各種商品問い合わせへの対応、事業部門との販売計画の整合と推進、市場ニーズをフィードバックし市場ニーズにあった次期商品の開発につなぐ

●この仕事を通じて得られること
・市場環境の変化を理解し、顧客価値・マーケット占有率の高い商品を担当することによる顧客貢献意識とやりがい感
・多種多様な関係者とのコミュニケ―ションを必要とすることから、対人折衝能力・コミュニケーション能力の更なる向上が期待できる
・建築業界の理解深堀・関連商品知識等

●職場の雰囲気
・部の構成は、東京（有楽町）・滋賀（草津）・神戸のキッチンソリューションBU各拠点に在籍
・複数拠点職場のため、月に1回全体会議、月初昼会で市況・経営概況・各社取組み状況を共有しています。課レベルでは、更に頻度をあげてリアル・オンラインでコミュニケーションをとります。
・営業部門は担当得意先によって東京、滋賀に勤務頂いております。主なスタッフ部門（営業企画、業務課、CS課）は関連部門との連携を考慮し草津、神戸拠点勤務となります。
・全体的な職場の雰囲気は良好です。徹底したコミュニケーションを行うことで、EOSでは社員エンゲージメントもパナソニックでトップレベルの高評価です。
・個の成長を目指して組織成長を図り、そして、結果として販売利益面で組織に貢献し、お客様へのお客立ちを図る、ということをポリシーとして部門運営しています。

●キャリアパス
・部門としては、業務内容、ライフスタイルに合わせて東京（有楽町）、滋賀（草津）、神戸で勤務できる環境にあります。
・個人の特性をみて、事業側との連携がメインのスタッフ業務（事業計画・戦略企画・宣伝・販促・PSI等）を担当頂ける可能性もあります。
・定期的（３年前後）な担当業務を変更頂くことにより、幅広いスキル習得を実現できます。

スキル・資格

【条件】
●BtoB、BtoBtoC営業経験、マーケティング経験がある（5年以上程度が望ましいが、必須条件ではない）
●一定の対人折衝力、コミュニケ―ション力
●問題発見力、課題形成力、課題に対する突破力
【人柄・コンピテンシー】
●素直で誠実であること
●周囲の関係者とコミュニケーションがスムーズにとれる
●粘り強さと一定のストレス耐性
●チームマネジメントに関わる積極性や協調性、チームでやり遂げることにやりがいを感じる方
●能動的・主体的に活動し、最後までやり遂げる強い意志（やる気）をお持ちの方

会社説明

生活家電、美容・健康家電、AVC商品、自転車など個人のお客様向け商品・サービスの開発・製造・販売。および関連デバイス、業務用映像音響システムなど法人向け商品・ソリューションの開発・製造・販売。