



外資メーカー営業 ※東北エリア専任メンバー/直行直帰、車通勤、語学不問、30～40代多数活躍、東北在住者歓迎！

世界第5位のタイヤメーカー、ピレリグループの東北エリア営業をお任せします！

## 募集職種

### 採用企業名

ピレリジャパン株式会社

### 求人ID

1103391

### 会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

### 外国人の割合

外国人 少数

### 勤務形態

正社員

### 勤務地

日本

### 給与

500万円～800万円

### 勤務時間

09:00～18:00 所定労働時間8時間 休憩1時間

### 休日・休暇

年間123日 土曜・日曜・祝日 有給休暇：入社半年経過後12日～最高20日

### 更新日

2021年05月10日 01:00

## 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

日常会話レベル (英語使用比率: 10%程度)

### 日本語レベル

ネイティブ

### 最終学歴

専門学校卒

### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

## 募集要項

### 【Pirelliとは】

創業148年の歴史を持ち、世界全五大陸に亘る160カ国に展開し、世界中で36,000人の従業員が働く、ハイパフォーマンスタイヤメーカーのバイオニアです。

■当社の主力製品である乗用車用タイヤを担当エリアのカー用品量販店やヨーロッパブランドのカーディーラーに、販売/提案営業していただきます。

語学力は不問ですが、英語が堪能な方にはキャリアアップの機会が広がっています。

## 【業務例】

販売業務/販促活動/新規開拓業務/商況報告など。

## 【販売先】

- オートバックス、イエローハットやカーディーラー
- 外資系自動車メーカー(BMW, ポルシェ) 等への当社製品販売促進及び営業。

## 【組織】

日本マーケットの当社製品の販売促進を東日本と西日本で分けています。それぞれのエリアに約20名程の営業担当者がおり、カー用品の量販店やヨーロッパブランドのカーディーラーに営業を実施しています。

## 【求人のポイント】

エリア全域をお任せするため、直行、直帰で裁量多く、能動的/計画的に行動することが求められます。担当エリアは東北/北海道を想定しており、ご自宅からの直行直帰の勤務になるため、東北エリアにお住まい予定の方を歓迎します。

## 【ピレリタイヤについて】

ピレリタイヤは現在、タイヤ市場において総売上高世界第5位に位置し、ピレリグループの中でも最大の利益を誇ります。140年の長きにわたって長期的に築かれてきたピレリブランドは インターブランド社による2011年のブランド価値が22億ユーロと評価されました。F1参画により強い信頼を得ています。

---

## スキル・資格

## 【必須】

- 営業経験 ※消費財などのBtoB・BtoCの営業経験をお持ちの方。車関連商材経験者優遇。
- 普通自動車免許（営業先に向かう際に社用車で向かうため）
- 自律したセールスマーケティング活動ができる方。（主担当として東北/北海道エリアの営業活動をお任せします。営業のエキスパートを求めています。）
- 英語力不問ですが、英語力ある方も歓迎します。

## 【給与に関して】

年俵は賞与を含んだ金額になります。

## 【休暇に関して】

基本的には土日祝休みですが、稀に土曜日に出勤が御座います。（イベントや集客の為）

---

## 会社説明

### A GLOBAL HIGH VALUE CONSUMER TYRE COMPANY

技術革新で競争の先頭を走るパイオニアであれ  
これがグローバルに業界をリードしてきたピレリのフィロソフィーです。

当社は常に技術、スタイル、持続可能性の限界にチャレンジし、世界のトレンドを作り出しています。

- 1872年創業。技術の先端を行く産業を代表する企業
- 全五大陸に亘る160カ国に展開
- 世界中で36,000人の従業員
- オリジナル製品とマークされたタイヤは2,300種以上