



【エンジン営業】Business Development Manager【世界大手】

【カミンズ】世界190か国以上で展開の米グローバル企業!【ディーゼルエンジン】

募集職種

採用企業名

カミンズジャパン株式会社

支社・支店

カミンズジャパン 株式会社

求人ID

1111393

部署名

PSBU (Power Systems Business Unit) , Cummins Japan

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

東京都 23区, 港区

最寄駅

ゆりかもめ線、 竹芝駅

給与

経験考慮の上、応相談

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

平日、フレックスタイム制(コアタイム11:00-15:00) 1日の所定労働時間7.5H

休日・休暇

土日祝日、年末年始(12/30-1/3)、有給休暇(初年度最大12日)、病欠休暇(年3日)、特別休暇

更新日

2021年04月08日 03:00

応募必要条件

職務経験

6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 (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

短大卒: 準学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

外資系ディーゼルエンジンメーカーでの営業マネージャー

国内大手顧客を専任に担当する、責任のあるポジションです。

Business Development Manager for Power Systems Business Segment - Japan

Description

- Responsible for opportunity management which includes identifying new growth opportunities and managing new business growth for a key market segment or in a specified region or channel.
- Works with sales, marketing, and product leaders to identify strategies targeting growth by participating in efforts such as strategy workshops.
- Manages the analysis, measurement, and tracking of market sales potential across assigned brands, channels, regions, products, etc.
- Champions new growth and product ideas; manages special projects that have cross regional implications.
- Builds processes and procedures to understand competition and input to market lead pricing propositions for designated areas.
- Collaborates with internal business managers on business development initiatives and plans.
- Presents business development reports to leadership.
- Coaches and motivates business development staff; provides guidance and direction on problems and issues; delegates works assignments considering employee skills and development needs as required.
- Identifies department issues, problems, and opportunities to support continuous improvement initiatives.
- Manages the efficient transition of converted opportunity to account support team.

【職務内容】

- Manage the two primary clients' business in Japan for Mining High Horse Power.
- Client A responsibilities include: All of their (EBU PSBU) technical sales, shipping, production, pricing proposals & contract management.
- Facilitate and host global business meetings outside of Japan with their senior executives in both engineering and marketing
- Client B responsibilities include: strategic and day-to-day account management of their commercial businesses in Japan
- Manage the overall Client B's business between both Client B & Cummins executive leaders and global teams.
- Seamlessly and collaboratively work across Business Units and Regions to drive account strategies with senior leadership.

カミンズジャパン株式会社

〒105-0022 東京都港区海岸1-16-1 ニューピア竹芝サウスタワー15F

電話:03-6631-6400

<http://www.cummins.jp/>

代表: エリック・ウォーターズ

設立: 1961年

従業員数: 約100名

【募集条件】

募集人数: 1名

入社日: 内定から1か月程度 応相談

・語学力

日本語 ネイティブレベル

英語 ビジネスレベル以上 電話会議、メールなどすべてにおいて英語使用の機会があります。

・勤務体制

新型コロナウイルス感染防止のため、当面在宅勤務

(入社直後は、新入社員研修などのためにご出社いただきます。)

【勤務条件・待遇など】

勤務地:竹芝オフィス

雇用形態:正社員(試用期間3か月)

年俵:ご経験・スキルに応じます。

固定賞与:4か月分(上記年俵に含まれます。)

業績連動型賞与:あり

就業日時:平日、フレックスタイム制(コアタイム11:00-15:00) 1日の所定労働時間7.5H

休日・休暇:土日祝日、年末年始(12/30-1/3)、有給休暇(初年度最大12日)、病気休暇(年3日)、特別休暇

その他:通勤手当、社会保険完備、給与見直し(年1回)、退職金制度、慶弔金制度、福利厚生プログラムあり、従業員共済会加入、保険加入(団体生命保険、傷害保険)など

定年60歳(再雇用実績有。但し条件あり)

【選考プロセス】

※面接はすべて日本語と英語で行います。Zoomを使いビデオ面接で最終まで行います。

①書類選考(履歴書、職務経歴書、英文レジュメ 全てご提出ください)

②1次(2次面接の追加の可能性もあり)面接(上司など)

③最終面接(人事部長など複数名を予定)

④バックグラウンドチェック(リファレンスチェック2名も含む)

状況によりプロセスが変更になる場合があります。

スキル・資格

【スキル・必要経験】

- 要英語
- PCスキル(Microsoft Office)
- 出張の可能な
- 対日本の会社への日本語力(ネイティブレベル必須)

【語学力】

- 日本語 ネイティブレベル お客様対応などは日本語でのやり取りがほとんどです。
- 英語 ビジネスレベル以上 海外の工場やチームとのコミュニケーションで、英語を使用する機会かなりあります(上司は外国人)

会社説明

A Global Power Leader.

グローバルパワーリーダーであるカミンズは、パワーソリューションの設計・製作・流通を行う、様々な事業部を包括する会社です。カミンズが手掛ける製品群は、ディーゼル及び天然ガスエンジン、ハイブリッド、電気プラットフォーム、バッテリーシステム、燃料システム、制御、エアハンドリング、フィルター、排出ガスのソリューション、電力発電システムを含む関連技術など、多岐にわたります。

米インディアナ州コロンバスに本社を置くカミンズは、1919年の創業以来、成長を続けており、現在58,600人あまりの従業員とともに、より良い世の中のために取り組んでいます。また、カミンズは、約190の国と地域で、約500の直営及び独立系代理店、約7,500のディーラーネットワークを通して、お客様に近いところで製品とサービスをお届けしています。

カミンズの2017年の売上高は、204億ドル。純利益は、10億ドルを記録しました。

詳しくは、本社ホームページwww.cummins.comもしくは、

当社のSNS[www.twitter.com/cummins](https://twitter.com/cummins)、www.youtube.com/cumminsincをご覧ください。

カミンズは、日本法人としてカミンズジャパン株式会社、Cummins Filtration Japanの2社を設立しました。メインオフィス、ディーラートレーニングセンター、倉庫及び全国11ヶ所の公認ディーラーを通して、全てのカミンズエンジン、発電機、部品の販売、サービス及び技術支援を行っています。

カミンズジャパン株式会社は、国内で稼働しているカミンズエンジンの部品とサービスを提供すべく、1961年に東京に設立されました。カミンズはこの50年間で、東京の小規模なオフィスから日本のOEM及びユーザー向けにサービスを提供する多角的会社へと成長しました。カミンズジャパンは、建設、鉄道、鉱業、船舶、政府機関、発電装置、トラック・バス、農業といったあらゆる業界のお客様に、エンジン、発電装置、エンジンコンポーネント、サービス及び部品を供給しています。

年々厳しさを増す排出ガス規制を満足するカミンズのエンジンと発電機は、都心や山間僻地、データセンター、工場及び各種商業施設で、安定的かつクリーンな動力と電源を供給することで、カミンズの技術が、今この瞬間も進歩し続けていることを証明しています。増え続けるカミンズエンジン及び発電機の国内におけるアフターマーケットの需要、そして海外市場の開拓に励んでいるお客様に、グローバルスタンダードを満足する優れた製品とサービスを提供しているという大きな責任感と誇りを持ち、信頼できる企業になれるよう取り組んでいます。

必要な時、すぐ手に入る優れた製品、信頼できるアプリケーションサポート、アフターマーケットサービス、頼れるサポートは、カミンズのお客様への約束です。カミンズの目標は、お客様のビジネスの成功を後押しし、お客様の装置が常にベストパフォーマンスで稼働できるようサポートすることです。