



ノイズカットソリューションでデファクトスタンダードメーカーの国内と海外を統括担当する営業部長

小規模でも業界デファクトスタンダードで発展する企業の営業部門の統括責任者です

募集職種

人材紹介会社

ブレイン・インターナショナル株式会社

採用企業名

電子ノイズカットソリューションのデファクトスタンダードメーカー

求人ID

860495

部署名

営業本部

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合

(ほぼ)全員日本人

勤務形態

正社員

勤務地

その他東京, 東久留米市

最寄駅

池袋線、東久留米駅

給与

900万円 ~ 1000万円

勤務時間

8時30分~17時30分

休日・休暇

週休2日制、有給休暇制度、慶弔休暇、年末年始、夏季休暇等

更新日

2019年11月10日 00:00

応募必要条件

職務経験

10年以上

キャリアレベル

エグゼクティブ・経営幹部レベル

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

ノイズカットを専門とするEMI製品の開発メーカーです。
著名なる研究所をターゲットにしたカスタム製品からエレクトロニクスに関連した大手から中小までの広い分野との受注開発を行っているリーディングカンパニーです。
安定的な成長の過程で世代交代も行っており、現職の営業本部長の会長専任に伴い、営業部門をプレイングマネージャとして指揮していただく営業部門の責任者をお探しています。

求められる役割は、営業のプレイングマネージャとして、率先行動、顧客指向、折衝力を持ち、販売戦略企画、組織体制構築、人材育成、リスク管理などの検討と

その実施、経営全般補佐

などです。
また、現在は国内中心となっているビジネスを海外にも展開するための企画力と推進力も必要とされています。

前任者も営業部長からスタートして営業本部長、副社長へ昇進しており、今回も営業本部長、執行役員へのキャリアアップしていただける方を求めています。

スキル・資格

必要な経験

- ・営業のプレイングマネージャとして、率先行動、顧客指向、折衝力
- ・営業のマネージャとして5年以上の経験
- ・営業戦略企画経験
- ・国内市場及び海外市場での営業経験
- ・経営企画経験または資質と意欲
- ・技術系分野での営業経験
- ・戦略営業志向
- ・広い人脈を持ち明朗で健康な方。理性的で鳥瞰的力のある方
- ・会社を成長させるために努力のできる方
- ・英語の読み書き、会話ができれば尚可

会社説明

**35年間の実績がすべてを語る躍進するIT/電子業界・IC/半導体業界に精通
適職・天職を貴方に**

ブレイン・インターナショナルのご紹介:

ブレイン・インターナショナルは電子・半導体業界にフォーカスした人材紹介会社です。電子・半導体業界の求人案件数は常時200～300件をご提供。業界に精通したコンサルタントが、求職者のみなさまとマンツーマンで相談にのり、求職者様が本当に欲しい企業の職場環境・社風なども含めた情報をご提供いたします。また、経営者のご紹介も行っております。

ブレイン・インターナショナル株式会社の特徴について:

当社の紹介は、スカウト型をベースにしていますので、一度にご紹介ができる絶対数は少ないかもしれませんが、文字通りの手作り型で、マンツーマンでスタートから入社後までトータルにサポートさせていただく点に特徴があります。

- 紹介する企業が所属する業界と技術内容をよく理解しています。
- 紹介する企業の業界での位置や企業文化、製品の特長、技術をよく理解しています。
- 企業の求人の背景や求める要件について、企業が提出する求人票だけでなく、より詳細をお伝えします。