

キャリア採用募集案件シート(事務系／交通産機品営業部)

募集部門	営業部門
募集部・室	交通産機品営業部（鉄道車両品室、自動車産機品室）
案件名	【営業】鉄道車輪や台車等の鉄道車両品、および内燃機関や産業機械等に用いる鉄鋼鍛造部品の営業・事業展開を担う人材

募集部・室の紹介	・交通産機品営業部は、鉄道車両品室と自動車産機品室の2室体制で、鉄鋼鍛造製品に関する営業を統括しています。 ・その中で鉄道車両品室は、日本の全鉄道事業者への鉄道車輪の供給を通じて、鉄道交通網を支えています。また当社独自技術による高性能台車等の提供により、鉄道事業者や乗客の利便性向上に貢献しています。 ・自動車産機品室は、自動車・建設機械・造船・産業機械メーカーへの鉄鋼鍛造部品の供給を通じて、世界の製造業を支えています。また長年の技術蓄積を活用した供給先とのコラボレーションにより、燃費の向上や新たな付加価値の創出に貢献しています。
キャリア採用を行う理由・背景	・社会全体でのカーボンニュートラルなどの環境負荷軽減要請を背景に、鉄道輸送の再認識を通じた高品質な鉄道車輪・台車等サプライヤーや、新たな付加価値を実現する鉄鋼鍛造部品のサプライヤーへの期待感が高まっています。 ・こうしたことを背景に、当社若手営業スタッフを統率するリーダーとして国内営業戦略を実行推進する人材を求めています。
具体的な職務内容	鉄道車両品 または自動車産機品に関する、 ・法人営業業務（顧客ニーズ発掘、案件捕捉、ソリューション提案、価格交渉等） ・マーケティング業務（需要開拓、販売計画立案・推進、事業戦略企画等）
入社後のキャリアパス	・入社後1～3年程度は、原則東京本社で法人営業業務をご担当いただきます。 ・その後、中長期的にはご本人の希望、適性・パフォーマンス等を踏まえ、初任部門のみならず、関連する他部門*での勤務、ライン長等へのステップアップの可能性もあります。*他分野の法人営業、企画部門、支社支店、海外拠点等 ・尚、当社では2回/年のアサインに関する上司との対話制度があり、入社後も定期的に将来のキャリアに関する対話の場を設けています。
応募資格・要件	1. 必須要件 ・法人営業の実務経験（3年以上） ・鉄鋼業を含めた製造業や鉄道などのインフラ分野への強い関心 2. あると望ましい経験・スキル ・組織長もしくはそれに準ずる職位経験 ・ビジネスレベルの語学力（英語、中国語）、ITスキル

労働条件、福利厚生等	<勤務地> 入社時の初任配置は本社（東京都千代田区）を想定しておりますが、その後のキャリア形成においては国内・海外の事業所への異動の可能性がございます。 <勤務時間> 全社においてフレックスタイム制度あり。勤務時間は勤務地により異なります。 ・本社・研究所／9:00～17:20 ・製鉄所／8:30～17:00
------------	--

	<諸手当> 時間外手当、深夜手当、通勤交通費 など <昇給・賞与> ・昇給 年1回（4月） ・賞与 年2回（6月、12月） <福利厚生> ・社会保険／雇用保険、健康保険、厚生年金、介護保険、労災保険 ・社宅・寮／各事業所に完備 ・その他制度／グループ保険、各種財形貯蓄、住宅融資制度、持株制度、ワークライフサポート制度（育児施設利用補助、レジャー補助）など <給与水準> ・想定年収：540万円～1,470万円 ※給与は経験・能力を考慮の上決定します。
--	---