

キャリア採用募集案件シート(事務系／チタン営業部)

募集部門	営業部門
募集部・室	チタン事業部チタン営業部
案件名	【営業】チタン事業における国内外営業・事業企画、を担う人材

募集部・室の紹介	・チタンは工業生産開始から 80 年しか経過していない金属で、軽い・強い・錆びないという優れた特性を有し、今後の成長が期待されています。 ・チタン事業部は、国内外の産業機械、建材、航空機、自動車等の幅広い業界や、お客様ニーズの収集を行っており、チタンの優れた特性と当社が保有する技術を組み合わせ、チタン用途の拡大に取り組んでいます。 ・チタン営業部は、営業そのものを担う自動車・建材室、航空機・プラント室と技術サービスを担うチタン商品技術室に分かれています。
キャリア採用を行う理由・背景	・素材市場における SDGS、カーボンニュートラル、軽量化など、求められるニーズの急速な多様化を背景に、チタン需要は新しい用途を含めて拡大が見込まれており、市場変化への対応と用途開拓が急務になっています。 ・こうしたことを背景に、組織・体制の強化を図るべく、業界内外での実務経験を有する人材を求めています。
具体的な職務内容	チタン製品に関する、 ・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） ・チタンという金属への興味 2. あると望ましい経験・スキル ・ビジネスレベルの語学力（英語、他） ・海外志向・赴任経験 ・金属全般に関する商品技術知識 ・組織長／プロジェクトマネジメント経験 ・DX や IT に関する知見

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。
--	---