

Job Detail

Company Code:a5125 Job Code:20230606-100-01-006

Manager Level

Position Title	【東京】少数精鋭組織における課題解決型の有形商材営業/英語スキルを活かせる
Recruiter Company	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
Company Name	オーワック・ジャパン(株)
Activated / Updated	2024-04-29 / 2024-04-29
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Electronics, Components, and Semiconductor Manufacturing
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>事業拡大フェーズの当社において、プレイングマネージャー候補として、当社製の圧縮減容機の法人営業をお任せします。既存顧客のフォローや、新規マーケットの開拓まで行い、顧客との長期的な関係構築をします。</p> <p>【具体的には】■既存顧客(物流業界等の現場,工場長)：サービス部門と連携したアフターメンテナンスや深耕営業を行います。■新規顧客：現地調査により廃棄物の種類、設置場所や搬入経路の確認をし、顧客の要望に適した商品(単価約100万?数千円)の提案を行います。【展望】＜資源が適切に循環する持続可能な社会へ＞物流業界への更なる拡販。リサイクル（古紙回収）業者への新規ビジネスの提案営業。</p>
Company Info	<p>■本国スウェーデンを含む北欧の環境先進国で高いシェアを誇るORWAKの日本支社</p> <p>■段ボール、プラスチックフィルム等を圧縮する【油圧式圧縮減容機】専業メーカー</p> <p>■作業負担,人件費,リサイクルコスト,CO2排出の削減に貢献するエコな製品を展開</p> <p>従業員数 8名</p>
Qualifications	<p>【いずれも必須】■機械系の営業経験者■新規営業のご経験のある方</p> <p>■英語の読み書き、スピーキングスキル（本国との会議に使用します）</p> <p>【歓迎】チームプレーを大切に、営業組織の見本となるような愚直な方</p> <p>【働く環境】実力主義で成果に応じたインセンティブや昇給があります。制度や規制の多い大手志向ではなく、外資系の自由で主体性を持って裁量大きく働きたい方にフィットした環境です。社内インフラやスキームを整える等、全体の業務効率への貢献も評価指標となります。【社長】北欧企業を7年で1人から10名まで成長させた経営経験を持ち、マーケティングに長けた社長直下で、営業スキルを学ぶことができます。</p>
English Level	Business Conversation Level (TOEIC 735-860)
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 6000K - JPY 9000K
Holiday Description	年間休日 125日
Job Contract Period	正社員