

Job Detail

Company Code:d7355 Job Code:20230830-272-01-038

Manager Level

| | |
|---------------------|--|
| Position Title | 大阪【精密加工樹脂部品の海外営業】直行直帰可/成果還元！高収入福利厚生◎ |
| 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 | 八十島プロシード(株) |
| Activated / Updated | 2024-05-16 / 2024-05-16 |
| Job Type | Sales/AE - Other |
| Industry | Electronics, Components, and Semiconductor Manufacturing |
| Location | Asia Japan Osaka |
| Job Description | <p>当社製品(加工品・造形品・サービス等)の対法人向け営業活動全般を担います。</p> <p>【具体的には】新規・既存顧客への営業をはじめ、製品加工や造形、検査に関する顧客との打ち合わせを行います。</p> <p>顧客要望をヒアリングし、社内で製造部門と協働しながら製品へ反映することが主業務となります。</p> <p>【仕事の面白み】規格品と異なり、顧客ニーズに応じた切削/加工によりオーダーメイド生産するため、自社の強みを活かしながら独自の商品を提案出来ます。また、案件単位で業務が進められるため営業活動の中でも日々変化を感じながら新しい課題やご自身の成長と向き合うことができます。</p> |
| Company Info | <p>■高機能性樹脂部品の切削加工販売 ■エンブラ、スーパーエンブラ素材販売 ■3Dプリント出力 ■3Dスキャニングサービス ■3Dデータ変換・作成サービス ■測定・検証サービス</p> <p>従業員数 170名</p> |
| Working Hours | 08:30～ 17:15 |
| Qualifications | <p>【必須】】 ■営業経験（個人、法人問わず）があり、KPIを追って成果を上げてきた経験のある方 ■英語能力中級レベル（TOEIC 600点レベル） 【求める人物像】 ■顧客との会話の中でニーズの聞き出し、提案出来る方</p> <p>■営業目標に向け行動計画が立てられ、自発的に活動出来る方</p> <p>【入社後の研修】営業に必要な材料知識の研修などを計画しているので、専門の知識が無くてもご安心ください。現場の営業同行フォローも有り。また、業務に必要な研修や資格取得は会社が判断し全額補助します。最大週3回、英語講師（ネイティブ）を招いて英語能力を高められます。</p> <p>【活躍人材】 メーカー営業経験者、人材紹介営業経験者、商社経験者など</p> |
| English Level | Business Conversation Level (TOEIC 735-860) |
| Japanese Level | Fluent(JLPT Level 1 or N1) |
| Salary | JPY - Japanese Yen JPY 4500K - JPY 8500K |
| Holiday Description | 年間休日 124日 |
| Job Contract Period | 正社員 |