

Job Detail

Company Code:77568 Job Code:20230910-117-01-017

Manager Level

Position Title	【営業/東京】専門商社での自動車産業向けルート営業/プライム上場/年休123日◎
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	東京産業(株)
Activated / Updated	2024-05-24 / 2024-05-24
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Wholesale Trade/Import-Export
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>主に自動車産業(Tier1,Tier2)企業様の国内外拠点へ工作機械やユーティリティ設備などの提案営業をお任せします。 商社営業として顧客と一緒に物事を作り上げていきたい方、歓迎です！</p> <p>【具体的には】既存顧客フォロー/顧客ニーズに合わせた提案/見積作成提示/仕様・価格打合せ/納入業務等、一連の業務を行います。【入社後】製造業のお客様を複数を引き継ぎます。ゆくゆくは反響営業や、紹介いただいたお客様向けの営業も担当します。【顧客】自動車産業(Tier1,Tier2)にかかわる企業様の国内外拠点 【商材例】自動車のエンジンや金属製品、樹脂製品を作るための工作機械やメンテナンス部品(設備の営業がメイン)</p>
Company Info	<p>各種機械、プラント、資材、工具、薬品などの国内販売ならびに貿易取引、不動産賃貸業(発電プラント/再生可能エネルギーに関わる製品および事業の提供、環境ソリューションの提供、プラント設備の提供など)</p> <p>従業員数 312名</p>
Qualifications	<p>【必須】■機械メーカー・商社での法人営業経験 ■TOEIC700点以上 【営業手法】関東圏の顧客をメインにWEB/対面を通した営業</p> <p>■顧客既存：新規=8：2 ■対面の場合は公共交通機関や車を利用 ■在宅勤務/週1回程度 ■1泊2日程度の出張月1回程度</p> <p>【魅力】顧客ニーズをとらえ、自分が本当に売りたいと思ったものを提案できます。例え取扱商材でなくても、ニーズに応じて仕入れることができる提案の幅広さも特徴の1つです。</p> <p>【海外展開】中国/欧米/アジアの企業とのメール/電話でのコミュニケーションや四半期に1回程度の出張可能生あり</p>
English Level	Business Conversation Level (TOEIC 735-860)
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 4000K - JPY 7500K
Holiday Description	年間休日 123日
Job Contract Period	正社員