

Job Detail

Company Code:10898 Job Code:20231004-106-01-029

Manager Level

Position Title	アジア圏営業担当（国際営業本部）/管理職候補/大手化粧品メーカーが顧客
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	(株)トキワ
Activated / Updated	2024-05-04 / 2024-05-08
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Perfumery/Cosmetic
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>【海外で人気上昇中!高品質コスメの拡販を担うアジア圏営業！】 国内外の約200のお取引先企業に製品を供給。独自の処方開発・容器設計で、カラーコスメ受託市場において10年連続で国内トップシェア企業!</p> <p>■主要顧客とのJBP(ジョイントビジネスプラン)構築、推進および新規顧客開拓に向けた営業提案の実践■セールスフォースを活用したリード顧客管理(顧客候補のリクルーティング及び顧客プロフィールの整備、顧客スクリーニングプロセス運用)既存クライアントとのリレーション■支援体制の強化、また新規取引先との関係構築などに貢献いただきます。 ■海外出張あり：頻度：2?3カ月に一度</p>
Company Info	<p>■化粧品の製造および販売 【商品】各種メイクアップ化粧品 【販売先】国内外の大手化粧品メーカー【競合】国内外のOEMメーカー</p> <p>従業員数 837名</p>
Qualifications	<p>【必須】■有形法人海外営業（B2B）のご経験（3年以上）もしくは化粧品（カラーコスメ）および関連業界でのご経験（B2CまたはB2B） ■英語によるビジネスコミュニケーションを日々行っている方</p> <p>【歓迎】■化粧品及び関連業界での就業経験 ■OEMビジネスモデル経験 【このポジションへの期待】アジア圏の既存顧客を中心とした主力商品であるアイライナーやリップ以外の新たな商品の受注拡大。戦略的に営業計画を立てそれを提案できること。 【働く環境】海外出張は年2回程度、そのほかはオンラインにてお打ち合わせ</p>
English Level	Business Conversation Level (TOEIC 735-860)
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 5000K - JPY 8000K
Holiday Description	年間休日 121日
Job Contract Period	正社員