

Job Detail

Company Code:85631 Job Code:20240206-145-01-003

Manager Level

Position Title	【営業/東京】めっき薬品の営業/JX金属グループ/業界未経験OK/月残業平均20h
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	J X金属商事(株)
Activated / Updated	2024-05-10 / 2024-05-14
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Wholesale Trade/Import-Export
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>JX金属グループの中核商社である当社にて、自社開発のめっき薬品の提案営業をお任せします。入社直後は既存顧客のデリバリー・輸出業務、2?3年を目安に海外グループ会社を通じての営業活動に従事いただきます。</p> <p>単に製品を売るだけではなく、納期調整まで一貫して担当し、必要に応じて海外需要家へ直接訪問し、技術面等のフォローを行います。【入社後の流れ】まずはOJT等の研修（社内業務、製品特性、顧客先、工場業務）による知識、経験を積み上げていただきます。【製品知識について】取り扱う製品群と販売分野の状況をレクチャーしつつ、習熟具合に応じて高機工場での実習研修にて製品知識と担当商材の特性を理解していただきます。</p>
Company Info	<p>金属加工品/化学品/金属地金/表面処理材/新素材等を取り扱う他、金属スクラップ/産業廃棄物に関する環境リサイクル事業を行っており、J X金属グループの商社機能を担うと共に、グループ外商材も取り扱い、国内外に渡るビジネスを展開しています。</p> <p>従業員数 299名</p>
Qualifications	<p>【必須】■有形商材の法人営業経験 （具体的なイメージ：商流イメージや日々の注文書/発注書などの作成や内容検討をしたことがある方）</p> <p>【求人のポイント】■開発側と連携を取る事で、新製品の企画・立案にも携わることが可能。■グループのネットワークを武器に、規模の大きい案件や介入が難しい分野への参入など、当社だからできる営業活動にチャレンジできる。【出張頻度】ゆくゆくは月1?3回程度で国内外（アジア中心）出張が発生する可能性がございます。【就業環境】在宅勤務：5日週の場合、週2日まで 直行直帰：状況に応じて可能</p>
English Level	Business Conversation Level (TOEIC 735-860)
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 5000K - JPY 7000K
Holiday Description	年間休日 122日
Job Contract Period	正社員