

Job Detail

Company Code:11856 Job Code:20231004-128-01-033

Manager Level

Position Title	【農薬国内営業職】出光興産グループ/借り上げ社宅有/年休日122日/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	(株)エス・ディー・エスバイオテック
Activated / Updated	2024-05-08 / 2024-05-14
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Chemicals/Petro-Chemicals
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>当社は研究開発型の農薬原体メーカーとして殺菌・除草・殺虫全ての作物保護薬分野で研究開発から製造?販売まで手掛けています。国内総合化学メーカーや農薬メーカーに対し農薬原体/農薬製剤営業をお任せします。</p> <p>【業務詳細】■農薬原体及び製品の普及拡販業務 ■農薬製品に関するマーケティング開発業務 ■販売計数管理 等</p> <p>⌞既存顧客への販売進捗管理や地域の支店・営業所との連携による現場普及活動を行い、マーケット調査により現場課題を発掘し、自社商材での解決可能性を検討し、開発部門へのフィードバックも行います。</p> <p>【変更の範囲】：本人適性により当社業務全般に変更の可能性あり</p>
Company Info	<p>【事業内容】農薬、機能性飼料、工業用防霉剤、防疫薬剤及び特殊化学品の製造、輸入、販売【商品】殺菌剤、殺虫剤、除草剤（水稻、他）、生物農薬、機能性飼料、他</p> <p>【販売先】各農薬メーカー、全農 他 【競合】各農薬メーカー</p> <p>従業員数 208名</p>
Qualifications	<p>【必須】化学メーカー・商社もしくは農薬業界での業務経験をお持ちの方</p> <p>【尚可】英語力初級：海外からの導入製品の取り扱いをする際や技術情報調査等に使用する場合に使用することがあります。</p> <p>【求める人物像】■目標に対し、販売管理やメーカーと顧客折衝があるため自己管理(コスト、目標)ができる方やコミュニケーションに長けた方【当社営業スタイル】■弊社は原体を主力とする農薬メーカーであるため、同業他社への販比率が相対的に高くなっています。そのため、他の農薬メーカーの開発部門と対等に交渉できる“技術営業”のスタイルを採用しています。</p>
English Level	Business Conversation Level (TOEIC 735-860)
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 4000K - JPY 6000K
Holiday Description	年間休日 122日
Job Contract Period	正社員