

## Job Detail

Company Code:a0786 Job Code:20231222-097-01-004

Manager Level

Position Title	【新規事業営業】EV充電器メイン担当/韓国メーカーとの取引で圧倒的シェア！
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	G S ジャパン(株)
Activated / Updated	2024-05-18 / 2024-05-18
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Wholesale Trade/Import-Export
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>《韓国と日本を中心に活動する総合商社にて営業をご担当いただきます》当社のEV充電器を主とした事業開発チームの営業をお任せします。新たに立ち上げる各種新規事業について、法人向けに営業を行っていきます。</p> <p>【詳細】一番大きな事業が EV充電器の日本展開です。事業成長戦略の策定へ参画し、EV充電器領域での売上に向けた戦略立案、戦略推進者としてリードいただくことを期待します。</p> <p>■事業成長戦略への参画 ■マーケット分析や事業戦略に基づいた輸入メーカー、製品、代理店、KOLの選定 ■輸入?販売締結までの一連の流れを実行 ■本国の事業部門と協働しビジネスの拡大</p>
Company Info	鉄鋼製品、セメント建資材、石油化学、機械、産業用資材などの貿易商社 従業員数 38名
Working Hours	09:00～ 18:00
Qualifications	<p>【必須】 ■新規顧客開拓にまつわる法人営業経験6年以上 ■ビジネスレベルの韓国語力又は韓国語を使用した業務経験 ★新規営業の経験者を募集します！ご経験を活かして活躍可能です！</p> <p>《弊社について》 ・ 韓国の大手企業のグループ会社で、約40年以上の実績があり、鉄鋼等のメーカーとの取引において、圧倒的なシェアを誇っています。 ・ 多様化する顧客のニーズに応え、適切なメーカーを紹介し、満足頂けるビジネスを創り上げています。 利益が上がっている中の新事業立ち上げによる増員募集となります！</p>
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Other Language1	Korean(Business Conversation Level)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 6000K - JPY 9500K
Holiday Description	年間休日 124日
Job Contract Period	正社員