

求人情報

企業コード:a5125 ジョブコード:20230606-100-01-006

マネージャーレベル

ポジション名	【東京】少数精鋭組織における課題解決型の有形商材営業/英語スキルを活かせる
この求人情報の取扱い会社	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
企業名	オーワック・ジャパン(株)
掲載開始・更新	2024-05-09 / 2024-05-09
職 種	営業 - その他
業 種	半導体・電気・電子部品メーカー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>事業拡大フェーズの当社において、ブレイングマネージャー候補として、当社製の圧縮減容機の法人営業をお任せします。既存顧客のフォローや、新規マーケットの開拓まで行い、顧客との長期的な関係構築をします。</p> <p>【具体的には】■既存顧客(物流業界等の現場,工場長): サービス部門と連携したアフターメンテナンスや深耕営業を行います。■新規顧客: 現地調査により廃棄物の種類、設置場所や搬入経路の確認をし、顧客の要望に適した商品(単価約100万?数千万円)の提案を行います。【展望】<資源が適切に循環するサステナブルな社会へ>物流業界への更なる拡販。リサイクル（古紙回収）業者への新規ビジネスの提案営業。</p>
企業について(社風など)	<p>■本国スウェーデンを含む北欧の環境先進国で高いシェアを誇るORWAKの日本支社 ■段ボール、プラスチックフィルム等を圧縮する【油圧式圧縮減容機】専門メーカー ■作業負担,人件費,リサイクルコスト,CO2排出の削減に貢献するエコな製品を展開</p> <p>従業員数 8名</p>
応募条件	<p>【いずれも必須】■機械系の営業経験者■新規営業のご経験のある方 ■英語の読み書き、スピーキングスキル（本国との会議に使用します） 【歓迎】チームプレーを大切に、営業組織の見本となるような愚直な方</p> <p>【働く環境】実力主義で成果に応じたインセンティブや昇給があります。制度や規制の多い大手志向ではなく、外資系の自由で主体性を持って裁量大きく働きたい方にフィットした環境です。社内インフラやスキームを整える等、全体の業務効率への貢献も評価指標となります。【社長】北欧企業を7年で1人から10名まで成長させた経営経験を持ち、マーケティングに長けた社長直下で、営業スキルを学ぶことができます。</p>
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 600万円 ～ 900万円
休 日	年間休日 125日
契約期間	正社員