

求人情報

企業コード:60918 ジョブコード:20231002-212-01-006

マネージャーレベル

ポジション名	<<メンバークラス>>海外営業 ★中途入社1年強で昇格実績有・残業10H/月
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	住友ナコフォークリフト(株)
掲載開始・更新	2024-05-07 / 2024-05-08
職種	営業 - その他
業種	産業機器・重電・設備メーカー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>■海外営業としてアジアの現地の既存代理店の営業支援をメインに、既存代理店の拡販を行います。新規顧客の開拓フォロー、代理店メンバーの販売力強化に向けた教育/育成、営業サポートなどを行って頂きます。</p> <p>海外に常駐するのではなく出張や国内からの遠隔サポートでの対応となります。担当する代理店は規模にもよりますが3社(3カ国)程度・年間予算6億程度。5年後には現在の海外事業部の売上を3倍まで拡大したいと考えており、そのための増員。代理店へのサポートを強化していきたいと考えています。代理店の営業戦略の立案やマーケティングなども今まで以上に注力していきたいと考えており、そういった業務のご経験も生かれます。</p>
企業について(社風など)	<p>フォークリフト及び物流機器の開発・製造・販売・メンテナンス。「住友重機械工業」と世界トップクラスのシェアを有するフォークリフトメーカー「ハイスター・エール社」との合併会社で、アジア・オセアニア・中東・中南米などグローバルに展開中</p> <p>従業員数 700名</p>
勤務時間	08:45～ 17:30
応募条件	<p>【必須】海外営業のご経験をお持ちの方。*業界不問以下のようなご経験を活かされます。■現地の代理店の営業支援や拡販業務 ■商社での海外仕入先の開拓■海外市場拡大に向けた戦略立案・開拓業務</p> <p>*開拓力・ネットワークの軽さに強みをお持ちの方【英語力について】海外の代理店と同行営業をする形になるので、調整力や英語でのコミュニケーション力をお持ちの方【キャリアパス】入社後、OJTにて当社の製品の特長や業務の進め方を学んで頂き、その後は担当エリア(国)をお任せしそのエリアでの代理店営業をお任せします。そのエリアでどう拡販していくか、裁量権を持って勤務頂けます。【出張頻度】月1回1週間程度</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 450万円 ～ 750万円
休日	年間休日 123日
契約期間	正社員