

求人情報

企業コード:f2915 ジョブコード:20230829-013-01-007

マネージャーレベル

ポジション名	【外勤営業】日本法人立ち上げフェーズに携われる◎外資系半導体/電子部品商社
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	Fusion Trade Japan(同)
掲載開始・更新	2024-05-15 / 2024-05-15
職 種	営業 - その他
業 種	商社・卸
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>自動車産業など幅広い大手メーカーに半導体や電子部品を提供する当社にて、営業をお任せします。当社の顔として大手既存顧客を深耕しながら、新規開拓・顧客拡大を図ることが目標です。※週の半分が出張</p> <p>【詳細】■内勤営業が開拓・パスアップされた見込み顧客へ新規営業・プレゼン ■既存顧客を深耕し、重役・決裁者への接点アプローチ ※コンタクトが上手くいかない場合はキーパーソンの情報を整理し、社内MTGで話し合ったり、深耕戦略を立てたりします。</p> <p>【求める人物像】起業家精神のある方 ※現営業社員：起業志向の人もおり、自立性・経営志向の方に合う会社です。</p>
企業について(社風など)	<p>商社</p> <p>従業員数 22名</p>
勤務時間	09:00～ 18:00
応募条件	<p>【必須】■英語スキル(ビジネスレベル)■日本語スキル（ビジネスレベル） ■半導体・電子部品の営業経験（メーカー、商社問わず）</p> <p>【当社の強み】■利益率：当社は代理店ではなく、各国から調達を行っているため、Fusion Worldwide社としては30億ドルの収益があります。調達する電子部品は、他拠点/他国から調達することもあり、仕入れ先に固執しない、顧客ニーズと利益率を考慮した取引が可能です。</p> <p>■クオリティ：当社はテストセンターも内製化させているため、仕入れ品を自社内でチェック・偽造品流通リスクを低減し、短期間での品質保証が可能です。</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 800万円 ～ 1500万円
休 日	年間休日 130日
契約期間	正社員