

求人情報

企業コード:11810 ジョブコード:20230511-141-01-047

スタッフレベル

ポジション名	【海外営業】医療機器の海外営業/黒字経営で業績堅調/転勤無/グローバル志向◎
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	久保田商事(株)
掲載開始・更新	2024-05-07 / 2024-05-07
職 種	営業 - その他
業 種	医療・福祉関連
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>本ポジションは、当社製品をどちらかエリア（欧州と中南米もしくは中東とアフリカ）の販売代理店向けの海外営業をお任せします。</p> <p>≪業務詳細≫ ■販売店との打合せ（アポイント・打合せ進行・交渉） ■電話やメールでの販売店からの問合せ対応（価格、仕様、納期、注文） ■担当先の目標売上・販売計画作成と進捗管理 ■代理店への製品説明やトレーニング（資料や実機を用いたプレゼン） ■受注処理や在庫管理等 ≪担当先≫欧州と中南米エリアも中東とアフリカエリアいずれも5社程度の販売代理店を担当し、今後の事業拡大に貢献いただきます。</p>
企業について(社風など)	<p>【「遠心分離機」で有名な老舗優良企業】◆血液等の分析を目的とした分離機(遠心機)の販売、輸出。ガラス器具洗浄機の販売。◆国内約30%程度の市場シェアを握る。【商品】遠心分離機、全自動洗浄機、全自動洗浄機用洗剤、超音波処理装置、凍結乾燥機等</p> <p>従業員数 60名</p>
勤務時間	09:00～ 17:30
応募条件	<p>【必須】■営業経験をお持ちの方■英語での業務経験をお持ちの方 ※日頃から現地の販売代理店とメールや電話を通じて、見積りや問合せなどコミュニケーションを図っていただきます。</p> <p>【研修について】入社後、約6か月は、OJTを中心に製品研修や輸出の受発注、国内営業の帯同、工場見学を通じて知識経験を積みます。海外出張の帯同もあります。3年目には1人で海外出張できるレベルを目指します。</p> <p>【出張頻度】約1年に1回、1週間程度の海外出張が見込まれます。海外出張では、現地代理店と販売計画や方針の揃合せ、関係構築、展示会のアテンドや準備、新製品の説明やトレーニングをしていただきます。</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 400万円 ～ 500万円
休 日	年間休日 120日
契約期間	正社員