

求人情報

企業コード:10070 ジョブコード:20230523-112-01-012

マネージャーレベル

ポジション名	【海外営業】創業90年 / 安定した財務基盤 / 完全週休二日制
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	(株)アサダ
掲載開始・更新	2024-05-17 / 2024-05-17
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>■主に国内伸線メーカーから仕入れた鋼材を海外のばねメーカーへ販売する営業を行います。自動車、家電、医療機器、ゲーム機等多岐にわたり、販売先はそれら産業のTier1、Tier2に当たるばねメーカーとなります。</p> <p>■客先は既存顧客が中心となり、見積もりから仕入れ先への発注を担当します。取り扱う材料としてはピアノ線、ステンレス、リン青銅等のワイヤー、ステンレス、みがき特殊鋼の帯材等です。担当地域は主にアジア、担当顧客数は10-20社程度になります。</p>
企業について(社風など)	<p>【事業内容】特殊鋼の卸売業 【取扱製品】特殊鋼(特にばね用)線材・帯材 / 機械設備 / 部品 【主要取引先】アドバネクス / 文化シャッター / HOYA / その他スプリングメーカー等</p> <p>従業員数 50名</p>
応募条件	<p>【いずれも必須】■海外営業経験■BtoBでの営業経験■英語・日本語共にビジネスレベル※ビジネス英語、特に読む力、メールを書く力 【尚可】■メーカーあるいは商社での経験■三国間での交渉経験のある方</p> <p>【人物像】■フットワーク軽く、顧客へのレスポンスすることを通じて、信頼関係をつくっていただける方</p> <p>【働き方】残業は月10時間程度。主要顧客がアジアにあることから時差も少なく、自身の裁量で業務差配しやすいです。数字目標も重要ですが、顧客との信頼関係構築が重視されます。社会情勢次第ですが、担当地域への年1?2回の海外出張の可能性あります。(ご経験に応じて、お任せする担当エリアや顧客規模を検討します)</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 500万円 ～ 600万円
休 日	年間休日 124日
契約期間	正社員