

求人情報

企業コード:17693 ジョブコード:20231106-107-01-003

マネージャーレベル

ポジション名	【営業】アメリカ台数シェアNo.1の高精度天びんを日本市場へ!インセン最大65%
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	メトラー・トレド(株)
掲載開始・更新	2024-05-08 / 2024-05-08
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>メトラー・トレド(MT)傘下のオーハス(OHAUS)ブランドの製品を営業販売頂きます（主に全国代理店に対する営業戦略の企画&実施）</p> <p>【OHAUS】アメリカの天びん業界でNo.1のブランド。圧倒的な良いコストが優位性。</p> <p>【詳細】代理店営業がメインです。■主要代理店の年間目標を把握・管理■必要に応じて新製品の紹介トレーニング、キャンペーン実施、業界トレンドの情報提供、代理店の営業同行などを行う■代理店の訪問数、販売実績データを管理し、売上向上できるような戦略を企画・実施・改善を実施■セールスマネージャーやプロダクトマネージャーと情報交換しながら、製品の販売を促す■グローバルミーティングに参加し情報収集する</p>
企業について(社風など)	<p>■計量器及び分析機器の輸入並びに販売(電子天びん/産業用台はかり/OIML分銅/研究室用pH計/ビベット/チップ/工業用プロセス計測システム/その他周辺機器類 等) ■ソフトウェアの輸入並びに販売</p> <p>従業員数 202名</p>
勤務時間	09:00～ 17:45
応募条件	<p>【すべて必須】■法人営業経験■出張及び英語に対して抵抗感がない方(社内メール/製品情報が英文の場合があるため)</p> <p>【出張】国内出張毎週2~3日程有。海外出張たまに有。年に1回アジアでグローバルミーティング有</p> <p>【魅力】Ohausは世界第3位の計量機器ブランドとして、アメリカでは台数シェアNo.1の製品として認知されています。豊富な商品ラインナップ+圧倒的に良いコストで一度顧客に使って頂ければ基本長期使用を継続頂けます。今後日本市場シェアを拡大できる見込みです。営業戦略からご自身で組み立てられますため、自由度が高く裁量があります。また、MT自社の電子天秤(日本シェアNo.1)もあるため業界トレンド情報が入手しやすいです</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 500万円 ～ 800万円
休 日	年間休日 127日
契約期間	正社員