

求人情報

企業コード:a3039 ジョブコード:20230628-197-01-002

マネージャーレベル

ポジション名	【東京/営業】売上拡大中の主力製品・液晶をご担当/社員全員で経営状態を把握
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	i テクノ(株)
掲載開始・更新	2024-05-09 / 2024-05-09
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>電気・電子部品の専門商社として自動車業界などの大手のお客様を抱え少数精鋭で裁量権を大きく持ちながら売上を伸ばしています。そんな当社で営業職をお任せいたします。</p> <ul style="list-style-type: none">・ 主要顧客への営業推進/新規顧客開拓・ お客様要求内容をまとめて取引先メーカーとの仕様協議※技術的なスキルが必須ということではありません。仕入れはアジアのサプライヤーで顧客は海外に工場を持つ大手メーカー等(三国間貿易)・ 製品不具合への対応（品質管理部門との協議）・ 受発注業務：仕入、販売、在庫管理を行う。・ 業務実績管理（売上等の実績管理）
企業について(社風など)	<p>■電気・電子部品・電子材料等の輸出入・貿易関連業務</p> <p>従業員数 17名</p>
勤務時間	09:00～ 18:00
応募条件	<p>【いずれか必須】 ■電子部品、電子材料の営業経験者（5年以上） ■メーカーの技術者、FAEの経験者（5年以上） 【歓迎】 ディスプレイ、センサー、光学製品を取り扱った経験がある方</p> <p>【業務の特徴】 少人数のため、一緒に働く社員にきちんと会社の状態を伝えるため、月に一度、社員全員を集めて、売上高や会社の状況を共有しています。経営状態をクリアすることで、モチベーションを高く持って頂けると思いますし、何よりも「一緒に会社を創っている」と感じて頂きやすいと考え、設立当初から、経営状態をクリアにすることは常に心がけています。【英語を使う場面】 海外の技術者とメールのやりとりが必要。</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 650万円 ～ 800万円
休 日	年間休日 120日
契約期間	正社員