

求人情報

企業コード:17693 ジョブコード:20231106-107-01-007

マネージャーレベル

ポジション名	【営業/製薬・化学メーカー向け】ポジティブアクション(女性歓迎)/残業少
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	2024-05-09 / 2024-05-09
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>製薬/化学メーカー向け計量機器を提案・販売します。顧客ニーズをヒアリングし、複数の機種の中から最適な組合せを提案するため、コンサルティング力が重要です。【出張】毎週2泊ほど十年に数回最大1週間</p> <p>【業務詳細】CRMで計画・編成されたリスト&amp;スケジュールを基に、既存/潜在顧客向け製品の販売プレゼンテーションを行い、適切な製品/ソリューションを特定した後に、価格/支払い条件/設置/請求タイミングを交渉して、仕様書/販売契約確定へフォローします。</p> <p>【ほか】必要に応じてセミナーや展示会を実施</p> <p>【担当製品】<a href="https://www.mt.com/jp/ja/home/products/Industrial_Weighing_Solutions.html">https://www.mt.com/jp/ja/home/products/Industrial_Weighing_Solutions.html</a></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 ■自動車免許(顧客訪問する際に社用車運転有)</p> <p>【尚可】 ■化学業界での営業経験 ■CRM使用経験 ■開拓力</p> <p>【入社後の流れ】 ■1ヶ月?3ヶ月目：主に東京本社での基礎研修、マレーシアトレーニングセンターでの製品研修（一部オンライン）、顧客訪問などのOJT ■3ヶ月目?6ヶ月目：先輩社員とのOJT</p> <p>【採用背景】成長著しい当社の産業機器部署にて市場を積極的にリードしていただける人材を募集します。均等な評価体制が整っています。</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 900万円 ～ 1200万円
休 日	年間休日 124日
契約期間	正社員