

求人情報

スタッフレベル

| | |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ポジション名 | 【世界最大手総合物流企業】東京 海上・航空輸出入サービスの営業職 安定した雇用環境と充実した福利厚生 |
| この求人情報の取扱い会社 | EPS Consultants LLC |
| 企業名 | 会社名非公開 |
| 掲載開始・更新 | 2024-04-19 / 2024-04-19 |
| 職 種 | 営業 - 法人営業 営業 - 物流系営業 営業 - サービス業界営業 |
| 業 種 | |
| 勤務地 | アジア 日本 東京都 |
| 仕事内容 | <p>■業務内容</p> <p>海上・航空ロジスティクスサービスの新規開拓営業および既存顧客への深耕営業をお任せいたします。外国人上長様とのコミュニケーションを始め、日常的に英語を使用いただくポジションです。</p> <ul style="list-style-type: none">・担当顧客に対するすべての営業活動（見積書の作成など）を推進し、見込み客の特定、営業パイプラインの構築を行い、収益性の高い持続可能な顧客との取引を成立させる。・ライジング、ロジスティクス事業開発チームと連携し、営業活動を行う。・価格と製品に関する現在の市場情報を収集し、競合分析を行う。・社内システムで顧客情報を維持・更新する。・マネージャーやチームと定期的に顧客ポートフォリオを見直しを行う。 |
| 企業について(社風など) | <p>■採用企業様の概要</p> <p>欧州に本社を持つ総合物流企業様です。フォワーディング事業では海上・航空共に世界トップの取り扱い物量を誇り、陸上輸送・コントラクトロジスティクス事業にも力を注いでいます。また、独自開発のSCM全体を管理するITシステムにも強みを有しており、業界において確立した地位を築いています。</p> |
| 勤務時間 | 9:00～18:00 |
| 応募条件 | <ul style="list-style-type: none">・ビジネスレベルの英語力・輸出入プロセスの理解や業務経験をお持ちの方・法人営業のご経験（フォワーダーでの営業経験をお持ちの方歓迎）・社内外の関係者と良好な関係を構築できる方 |
| 英語能力 | ビジネス会話 (TOEIC 735-860) |
| 日本語能力 | ネイティブレベル |
| 年 収 | 日本・円 700万円 ～ 900万円 |
| 給与に関する説明 | 社会保険完備 交通費全給 教育研修 |
| 休 日 | 完全週休2日制（土・日・祝祭日） 夏期休暇 冬期休暇 有給休暇 慶弔休暇 等 |
| 契約期間 | 正社員雇用 |