

求人情報

スタッフレベル

ポジション名	【東京】企画提案営業～将来的には海外顧客も担当～
この求人情報の取扱い会社	サクラインインターナショナル株式会社 ARUKAS人材サービス事業部
企業名	会社名非公開
掲載開始・更新	2024-03-19 / 2024-03-19
職種	営業 - 海外担当営業 営業 - 法人営業
業種	電気・家電メーカー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>老舗原料専門商社である当社にて企画提案営業をお任せします。</p> <p>■職務内容：</p> <ul style="list-style-type: none">・担当商材：電子部品などの包装材・担当顧客：上記商材を扱うメーカー（製品を納品する際に欠かせない資材となります） <p>・既存顧客をメインとした営業活動業務（既存顧客8割程度）、その他、営業フィールドに合わせた仕入れ商品の発掘、マーケティング活動</p> <p>・将来的には海外顧客への販売及び新規顧客開拓</p> <ul style="list-style-type: none">・その他、営業/販売活動に関わる業務全般・取扱商品の提案が出来るよう商品知識を高め、業界内の情報収集が積極的に行えるよう興味を持って活動していただきます・既存ビジネスのフォロー及び拡大、新規商品展開や顧客の海外展開に同調した機会拡大 <p>■営業スタイル：</p> <ul style="list-style-type: none">・営業の流れはおおよそ、顧客先に訪問⇒ニーズ把握⇒製品提案⇒見積となります。 <p>*その後の受注⇒発注⇒納期納品管理は事務員の担当業務範囲となります。</p> <ul style="list-style-type: none">・営業方法は訪問をメインに電話やオンラインでの商談を行います。・新規顧客の獲得は基本的に既存顧客からの紹介で賄っているので開拓要素は基本的にはありません。 <p>■入社後のフォロー体制：</p> <ul style="list-style-type: none">・マネージャーを中心にOJT形式で研修を行います。・入社後2、3か月は営業同行を行い、先輩社員のトーク聞いて商材知識を習得頂きます。・入社後半年ほどで顧客の引継ぎ始まり、最終的に担当顧客数は15～20社程度となります。 <p>■配属組織：</p> <p>企画製品グループは2名在籍、マネージャー（50代前半の男性）、30代半ば男性2名となっています。</p>
企業について(社風など)	<p>■就業環境：</p> <p>月平均残業時間は20時間前後となっております、リモートワークは社内ルール上では週1可能です。ISOを取得している点から残業が少なく、ワークライフバランスの取れた職場となっております。</p>
勤務時間	9:00～17:30（実働7時間30分、休憩60分） 残業：月10時間程度
応募条件	<p><必須></p> <ul style="list-style-type: none">・顧客折衝経験・普通自動車運転免許・ビジネス上必要なパソコン知識（Windows OS、Office ソフト等）・英語に抵抗がない方（辞書などを使ってメールを打つ機会がございます。）
英語能力	日常会話(TOEIC 475-730)
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年収	日本・円 400万円～550万円
給与に関する説明	<p><手当></p> <p>通勤手当：全額支給 家族手当：被扶養の配偶者31,000円、子5,000～15,000円(子供の人数問わない)</p> <p><福利厚生></p> <p>従業員持株会、貸付金制度（勤続3年以上）、慶弔見舞金制度、敬老祝金（70歳以上）、育児休業制度、社内表彰制度、再雇用制度（65歳まで）、スポーツ同好会、健診・予防接種費用補助、福利厚生サービス（クラブCCI）、総合福祉定期保険加入（1年以上勤務）、退職金制度：退職一</p>

	時金及び確定給付企業年金（3年以上勤務）
休 日	完全週休2日制/土日祝日 有給休暇（入社3か月後付与）、年末年始休暇（12/30～1/3の5日間、12/29・1/4は年休一斉取得）、夏季休暇（有給消化交代制） 年間休日日数120日
契約期間	正社員登用 ※試用期間3か月