

求人情報

企業コード:d8814 ジョブコード:20231203-137-01-012

マネージャーレベル

ポジション名	【Field Sales】世界をリードする物流企業G
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	キューネ・アンド・ナーゲル(株)
掲載開始・更新	2024-05-07 / 2024-05-08
職 種	営業 - その他
業 種	運輸・倉庫・物流
勤務地	アジア 日本 愛知県
仕事内容	財務目標および数量目標に沿った事業の開発および多様化に注力していただきます。社内外の様々なステークホルダーと協力しながら、以下の主要目標に焦点を当てます  海上・航空ロジスティクスサービスの新規・既存顧客開拓を担当。(既存顧客60%、新規顧客40%) ■収益性の高い持続可能な顧客取引を成立させる■カスタマー・ケア・ロケーション（CCL）マネージャー、プライシング、シー・ロジスティクス・ビジネス開発チームと連携し、価格決定を含む営業活動を行う■価格と製品に関する現在の市場情報を収集する 等
企業について(社風など)	従業員数 400名
応募条件	【必須】■ビジネスレベルの英語力■海上・航空物流に関する基本的な知識（興味があれば営業経験は問いません。）■営業経験者募集（物流業界の基本レベルの知識・経験があれば、物流営業の経験者でなくても可）  【カスタマー・ケア・センター】市場動向、課題、機会を確認し、会社の収益を最適化するために、競争力のある提案で顧客を惹きつけ、機会を追求する。新規顧客の獲得を確実にするために、セールス・リードと事業開発戦略を通じて市場への浸透に重点を置く。価格設定チームや事業開発チームと連携し、部門横断的なコラボレーションを円滑に進め、社員、顧客、キャリア・パートナーとの信頼関係を築く。
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 700万円 ～ 900万円
休 日	年間休日 126日
契約期間	正社員