

求人情報

マネージャーレベル

ポジション名	【日本】法人営業
この求人情報の取扱い会社	Leverages Career China Co.,Ltd
企業名	会社名非公開
掲載開始・更新	2024-03-06 / 2024-03-06
職 種	営業 - 法人営業 営業 - メーカー系営業 企画/マーケティング/PR - 営業企画
業 種	電気・家電メーカー
勤務地	アジア 日本
仕事内容	1.日本販売業務の開拓を担当し、各種オンライン上のプラットフォームとルートを通じて、各種ツールを利用して潜在顧客を開拓し、海外販売ネットワークを建設し、長期的に顧客関係を維持する。 2.日本地域販売計画を作成し、計画を実行し、会社が発行した販売指標を完成する。 3.日本現地営業の採用とマネージメント、目標の設定、方法の提供、トレーニングを行い、地域市場の開拓と販売目標の達成を支援する。 4.会社の製品、価格及び市場戦略に基づいて、引き合い、見積もり、契約条項の協議及び契約締結などを独立に処理する。 5.日本でのブランドや製品の普及と普及に協力する。 6.市場動向情報及び競争相手の状況収集及び分析に対して、会社タイムリーな市場競争戦略アドバイスを提供する。 7.日本顧客の接待、考察、商談などの仕事を担当し、顧客ニーズをリアルタイムに把握する。
企業について(社風など)	当社は効率的な浄化技術製品の創造に専念し、世界の空気浄化会社に着目し、エアコン浄化業界の推進者である。 2011年には上海に進出し、研究開発センターを設立し、中国の空気浄化問題に焦点を当て、上海市の高新技術企業となりました。 中国内、国外においても様々な賞を受賞し、これまでに50件以上の特許を取得し、中国国内だけで10,000件以上の実績を持っています。 プロジェクトは多岐にわたり、製品はホテル、住宅、基盤設備、医療、学校などの分野で幅広く使用されています。 同社はG20サミットの会場である杭州シーサイドホテル、2022年北京冬季オリンピックのメイン会場、APEC会議のメイン会場である北京ヤンチチ湖ホテル、広州東塔などの顧客に製品とサービスを提供しています。
応募条件	【必須条件】 1.空気清浄、暖房、冷房、または関連する専門大学の学部以上の学歴。 2.3年以上の海外販売経験。良好な販売意識があり、仕事は積極的で、優れたコミュニケーション能力、営業能力、分析理解能力及び市場開拓能力を備えている。 3.日本語や英語は仕事の言語に使い、読み書きが流暢である。 4.Microsoft Officeなどのオフィスソフトウェアが使いこなしている。 5.比較的に良いコミュニケーション、協調及び実行能力とチームワーク精神を備え、結果を導きとし、仕事は着実に真剣で、責任感が強く、比較的に強いストレス耐性がある、開拓精神があり、忍耐強く苦勞でき、出張に適応できる。
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	ビジネス会話(日本語能力試験2級又はN2)
年 収	日本・円 600万円 ～ 1000万円
給与に関する説明	■福利厚生 日本法律に準ずる ■給与備考 600万円～1000万円（経験次第）