

求人情報

企業コード:64025 ジョブコード:20230529-252-01-010

マネージャーレベル

|              |  |
|--------------|--|
| ポジション名       | 【Sales Executive/品川】複数顧客担当の営業チーム/世界最大級の乳業会社  |
| 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          | フォンテラジャパン(株)   |
| 掲載開始・更新      | 2024-05-03 / 2024-05-08  |
| 職 種          | 営業 - その他   |
| 業 種          | 食品メーカー   |
| 勤務地          | アジア 日本 東京都   |
| 仕事内容         | <p>NZ本社の乳原料を国内乳製品メーカー・食品メーカーへ深耕営業。担当顧客を持つアカウントマネージャーと一緒に商品開発を提案しながら、国内供給量拡大と市場開発に向けてセールス活動をして頂きます。</p> <p>■既存顧客へ営業 ■新商品提案 ■需給管理 ■商品検品を含む顧客サービス活動 ■営業力強化に向けての業界情報収集 ■顧客との関係構築</p> <p>ご入社後は上記内容をアカウントマネージャーと一緒に任せします。<br/>商談時の同行や日常業務のサポートを受けながらSales Executiveの上のランクであるアカウントマネージャーやシニアアカウントマネージャーを目指していただきます。</p> |
| 企業について(社風など) | <p>■ニュージーランド産乳原料、乳製品の輸入・販売<br/>販売先:雪印メグミルク・明治・森永乳業・エムケーチーズ・日成共益等</p> <p>従業員数 85名</p>   |
| 応募条件         | <p>【必須】 ■原料業界(香料,化学品等)での営業経験:目安3年以上<br/>■英語:TOEIC800以上(ビジネス英会話,文書,レポート作成頻度が高い為)<br/>【キャリアパス (目安)】</p> <p>■1年目：Sales Executiveとして製品知識、フォンテラのビジネスストラクチャー、顧客について学び国内営業の業務に慣れていただきます。<br/>■3-4年目：アカウントマネージャーとしてこれまでの営業活動を独立的行っていただきます。<br/>■5年目以降：シニアアカウントマネージャーとしてとして国内営業活動に加えて、本社や顧客とのネットワークを構築いただきます。</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 550万円 ～ 750万円   |
| 休 日          | 年間休日 122日  |
| 契約期間         | 正社員  |