

求人情報

企業コード:40439 ジョブコード:20230815-038-01-024

スタッフレベル

ポジション名	【横浜】 営業担当/医薬品原料の輸入営業/海外出張あり/年間休日125日
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	コア商事(株)
掲載開始・更新	2024-05-13 / 2024-05-14
職 種	営業 - その他
業 種	製薬メーカー
勤務地	アジア 日本 神奈川県
仕事内容	医薬品原薬の製造を行う海外のサプライヤーへコンタクトを取り、原薬の輸入販路を構築するところから、国内製薬メーカー様への提案営業までを担当していただきます。 【業務内容】 ■国内の製薬メーカーへの提案営業（既存取引先からのニーズ開拓、新提案） ■海外サプライヤーとの窓口として日常的な問合せに対応（メールおよび電話） ■海外サプライヤーの発掘・契約業務（品質・納期・価格などの交渉） ■海外製造所を訪問しての確認や交渉業務 ■国内・海外で開催される展示会への参加（年数回程度） ■国内・海外（中国、韓国、インド、ヨーロッパ等）への出張あり
企業について(社風など)	ジェネリック医薬品原薬の輸入・販売 《販売先》ジェネリック医薬品メーカー全般/大手製薬メーカー全般 従業員数 76名
勤務時間	09:00～ 17:30
応募条件	【必須】 ■海外と交渉できる英語力 ※海外サプライヤーとメール・電話にて調整・交渉する業務が発生するため。 ※目安は、TOEIC700点以上、または英検準1級以上。 【歓迎】 ■法人営業の経験（貿易商社の経験、メーカーへの営業経験がある方、大歓迎） ■医薬品、医薬品原料、中間体等の業界経験者 ■高等専門学校または大学理系学部出身者（化学系のバックグラウンドがある方、大歓迎） ※海外留学、海外バックパッカー、海外との実務等の経験がある方、歓迎します。
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 350万円～500万円
休 日	年間休日 125日
契約期間	正社員