

求人情報

企業コード:34810 ジョブコード:20231211-118-01-002

スタッフレベル

| | |
|--------------|---|
| ポジション名 | 【営業職/大阪】商品開発/化粧品ODM提案型営業/ロート製薬系列 |
| 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 | (株)アンズコーポレーション |
| 掲載開始・更新 | 2024-05-13 / 2024-05-14 |
| 職種 | 営業 - その他 |
| 業種 | 化粧品メーカー |
| 勤務地 | アジア 日本 大阪府 |
| 仕事内容 | <p>◇新規事業のグローバルODM事業において、新しいクライアント発掘、ビジネススキームの開発にあたり、主に営業、商品開発面で社内、チームメンバーとの連携を強め実務を推進していく主幹担当を担っていただく</p> <p>◇アジア圏、北米地域を中心に、海外進出を狙う日系クライアント及び海外クライアントとの営業折衝、受託契約、商品企画開発、量産・導出など実務全般</p> <p>◇事業提携するMBC(三井物産ケミカル社)のODMプラットフォーム及び三井物産ネットワークを活用したクライアントとの営業折衝、受託契約、商品企画開発、量産・導出実務など実務全般</p> |
| 企業について(社風など) | <p>■化粧品・医薬部外品の企画・製造・販売 ■健康食品・健康浴剤・美容器具・健康衣料品の販売</p> <p>従業員数 331名</p> |
| 勤務時間 | 08:30～ 17:20 |
| 応募条件 | <p>【必須】英語を用い、北米エリアとの商談経験のある方 ※海外出張もあります</p> <p>【歓迎】化粧品ODM、OEMの営業、営業企画実務 または、化粧品メーカーの商品開発実務 ※商品開発：容器開発・薬事を含む製造スケジュールの管理経験がある方（処方開発は不可です） 担当クライアント数、売上、利益及び満足度、社内関係者とのリレーションシップの構築などによる管理職（課長格）への昇格</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 350万円～550万円 |
| 休日 | 年間休日 124日 |
| 契約期間 | 正社員 |