

求人情報

企業コード:40439 ジョブコード:20230815-038-01-025

マネージャーレベル

ポジション名	【横浜】 営業担当/営業課長候補?営業課長/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	2024-05-10 / 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(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、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。■貿易商社、メーカーでの海外営業経験者(業界不問) 【歓迎】 ■部下または後輩への教育経験者 ■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) ■医薬品、医薬品原料、中間体等の業界経験者 ■高等専門学校もしく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) ■管理監督者としてのマネジメント経験 ※海外留学、海外バックバッカー、海外との実務等の経験がある方
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 450万円 ～ 700万円
休 日	年間休日 125日
契約期間	正社員