

## 求人情報

企業コード:10898 ジョブコード:20231004-106-01-025

マネージャーレベル

ポジション名	アジア圏営業担当（国際営業本部）/管理職候補/大手メーカーが顧客
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)トキワ
掲載開始・更新	2024-05-08 / 2024-05-08
職種	営業 - その他
業種	化粧品メーカー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>国内外の約200のお取引先企業に製品を供給。独自の処方開発・容器設計で、カラーコスメ受託市場において10年連続で国内トップシェア。そんな当社で化粧品の海外営業を担当頂きます。</p> <p>■主要顧客とのJBP(ジョイントビジネスプラン)構築、推進および新規顧客開拓に向けた営業提案の実践■セールスフォースを活用したリード顧客管理(顧客候補のリクルーティング及び顧客プロフィールの整備、顧客スクリーニングプロセス運用)既存クライアントとのリレーション■支援体制の強化、また新規取引先との関係構築などに貢献いただきます。</p> <p>■海外出張あり：頻度：2?3カ月に一度</p>
企業について(社風など)	<p>■化粧品の製造および販売 【商品】各種メイクアップ化粧品 【販売先】国内外の大手化粧品メーカー【競合】国内外のOEMメーカー</p> <p>従業員数 837名</p>
応募条件	<p>【必須】・有形法人海外営業（B2B）のご経験（3年以上）もしくは化粧品（カラーコスメ）および関連業界でのご経験（B2CまたはB2B） ・英語によるビジネスコミュニケーションを日々行っている方</p> <p>【歓迎】・化粧品及び関連業界での就業経験 ・OEMビジネスモデル経験 【このポジションへの期待】アジア圏の既存顧客を中心とした主力商品であるアイライナーやリップ以外の新たな商品の受注拡大。戦略的に営業計画を立てそれを提案できること。 【働く環境】■海外出張は年2回程度、そのほかはオンラインにてお打ち合わせ</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 500万円～800万円
休日	年間休日 121日
契約期間	正社員