

求人情報

企業コード:f2505 ジョブコード:20230807-020-01-002

マネージャーレベル

ポジション名	【国内海外営業・海外調達/神戸】プラント資材の専門商社/大手企業と取引多数
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	アイザックビジネスコーポレーション(株)
掲載開始・更新	2024-05-06 / 2024-05-08
職 種	営業 - その他
業 種	プラント・建築・建設
勤務地	アジア 日本 兵庫県
仕事内容	<p>プラント資材の専門商社である当社にて、プラント資材(配管材/部品/素材)の輸出入/販売を行う営業をお任せします。</p> <p>【英語の使用頻度】毎日、メール・電話・MTG等で使用します（話聞読）</p> <p>【業務の流れ】&lt;&lt;お問合せ→仕入先選定・見積依頼→自社の見積書作成→販売先に提出→仕入先/販売先と納期/価格調整→受注→納品&gt;&gt;</p> <p>【営業手法】内勤営業メイン。受注の規模により海外現地への訪問があります（韓国、シンガポール等）</p> <p>【キャリアパス】大規模PJTにて1件あたり数億円規模の見積もりや交渉のお任せも可能 [業務内容の変更の範囲:当社業務全般]</p>
企業について(社風など)	<p>【販売先】プラント・機器メーカー/エンジニアリング会社</p> <p>【商材】配管材/部品/素材 プラント関連の材料や機器の輸出・輸入・販売を行っています。</p> <p>従業員数 11名</p>
勤務時間	09:00～ 17:00
応募条件	<p>【必須】■商社やメーカー等での営業経験（国内外不問/1年以上） ■英語力（話読書/TOEIC700点程度） 【働き方】 unnecessary 残業をしない文化です。また、平均有給取得14日で在宅勤務も可能です。</p> <p>【教育】初めの1週間は研修を通じて、製品・商流・仕事の流れ(営業/貿易実務)を学びます。次にOJTを通じて、見積書作成/入力作業/電話応対等から徐々に仕事を覚え、1か月後には先輩の監督下で、仕入れ先とのやりとりを行います。半年後には、販売先のお客様もお任せする想定です。</p> <p>【企業情報】少人数ながら、三菱重工業/日立造船/富士電機など多数の大手顧客と取引。海外取引も多く、グローバル人材として成長を感じます◎</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 450万円 ～ 600万円
休 日	年間休日 121日
契約期間	正社員