

求人情報

企業コード:11856 ジョブコード:20231004-128-01-028

マネージャーレベル

ポジション名	【農業海外営業職】東京本社/年間休日122日/残業月10時間程度！
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)エス・ディー・エスパイオテック
掲載開始・更新	2024-05-06 / 2024-05-08
職 種	営業 - その他
業 種	化学・石油メーカー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>■関東を主とした国内総合化学メーカーや農業メーカーに対する農業原体 及び農業製剤の営業、自社原体と他社原体を用いた農業開発業務、農業製 剤の普及拡販のための海外営業、販売計数管理等を行っていただきます</p> <p>【主な業務内容】■海外における農業原体・製品の普及販売■市場解析、普及販売戦略・計画の策定・実行■事業拡大に伴う関係他社・公的機関との折衝 ■現地試験の実施、農業登録に関わる業務</p> <p>【当社営業スタイル】原体を主力とする農業メーカーなので同業他社への販比率が高く、他社の開発部門と交渉するべく技術営業を採用しています</p> <p>【変更の範囲】：本人適性により当社業務全般に変更の可能性あり</p>
企業について(社風など)	<p>【事業内容】農業、機能的飼料、工業用防微剤、防疫薬剤及び特殊化学品の製造、輸入、販売</p> <p>【商品】殺菌剤、殺虫剤、除草剤（水稻、他）、生物農業、機能的飼料、他</p> <p>【販売先】各農業メーカー、全農 他 【競合】各農業メーカー</p> <p>従業員数 208名</p>
応募条件	<p>【いずれも必須】■海外の農業に関わる営業や技術普及の実務経験者</p> <p>■作物保護に関する専門的な知識技術を有している方</p> <p>■英語による対外折衝の経験を有している方</p> <p>【求める人物像】■独自発想の志向があり、チームメンバーとともに目標を達成しようとするバランス感覚のある方</p> <p>■販売戦略を自ら考え、熱意をもって実行できる方</p> <p>■目標に対する販売管理やメーカーと顧客折衝がございしますので、自己管理(コスト、目標)ができる方やコミュニケーションに長けた方を歓迎いたします。</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 400万円 ～ 600万円
休 日	年間休日 122日
契約期間	正社員