

求人情報

企業コード:64025 ジョブコード:20230529-252-01-012

マネージャーレベル

ポジション名	【Sales Executive/品川】大手顧客担当の営業チーム/世界最大級の乳業会社
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	フォンテラジャパン(株)
掲載開始・更新	2024-05-10 / 2024-05-14
職 種	営業 - その他
業 種	食品メーカー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>NZ本社の乳原料を国内乳製品メーカー・食品メーカーへ深耕営業。担当顧客を持つアカウントマネージャーと一緒に商品開発を提案しながら、国内供給量拡大と市場開発に向けてセールス活動をして頂きます。</p> <p>■既存顧客へ営業 ■新商品提案 ■需給管理 ■商品検品を含む顧客サービス活動 ■営業力強化に向けての業界情報収集 ■顧客との関係構築</p> <p>ご入社後は上記内容をアカウントマネージャーと一緒に任せします。 商談時の同行や日常業務のサポートを受けながらSales Executiveの上のランクであるアカウントマネージャーやシニアアカウントマネージャーを目指していただきます。</p>
企業について(社風など)	<p>■ニュージーランド産乳原料、乳製品の輸入・販売 販売先:雪印メグミルク・明治・森永乳業・エムケーチーズ・日成共益等</p> <p>従業員数 85名</p>
応募条件	<p>【必須】 ■原料業界(香料,化学品等)での営業経験:目安3年以上 ■英語:TOEIC800以上(ビジネス英会話,文書,レポート作成頻度が高い為) 【キャリアパス (目安)】</p> <p>■1年目：Sales Executiveとして製品知識、フォンテラのビジネスストラクチャー、顧客について学び国内営業の業務に慣れていただきます。 ■3-4年目：アカウントマネージャーとしてこれまでの営業活動を独立的行っていただきます。 ■5年目以降：シニアアカウントマネージャーとしてとして国内営業活動に加えて、本社や顧客とのネットワークを構築いただきます。</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 550万円 ～ 750万円
休 日	年間休日 122日
契約期間	正社員