

求人情報

企業コード:e8705 ジョブコード:20240215-252-01-001

マネージャーレベル

ポジション名	【提案営業】ニッチ領域で大手企業と取引有！裁量性◎賞与5ヵ月分【WEB面接可】
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	エラブジャパン(株)
掲載開始・更新	2024-05-05 / 2024-05-08
職 種	営業 - その他
業 種	商社・卸
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>■製薬・食品メーカーの品質管理等で使用する測定機器を販売している当社にて、測定環境や工程における課題をヒアリングし、機器を提案する営業をお任せします。主にEllab社の製品を取り扱います。</p> <p>【詳細】■顧客(工場や研究所)へ訪問(新規/既存) ■機器入れ替えの提案 ■製品(機器/ソフトウェア)の説明（デモ画面あり） ■Ellab社とのWEB打ち合わせ(3か月に1回程度)※翻訳事務がいるため入社時の英語スキル不問</p> <p>【入社後】お客様への導入前後のサポートが充実していることが弊社営業の強みです。営業として、数字はもちろん、長期的な関係を築けるような営業姿勢を学んでいけるよう支援します。</p>
企業について(社風など)	<p>事業内容：デンマーク Ellab社製品の輸入販売 及び付属サービス</p> <p>商品：測定機器（温度・圧力・湿度）システム</p> <p>販売先：製薬メーカー・食品メーカー・飲料メーカー等</p> <p>従業員数 8名</p>
勤務時間	09:00～ 17:30
応募条件	<p>【必須】計装機器や測定機器の営業経験【人物像】英語に抵抗感がない方</p> <p>【キャリアパス】■入社後の評価によってリーダー以上へのキャリアパスあり(キャリアアップには英語スキル必須) ※英語学習の支援制度あり</p> <p>【魅力】一度売って終わりの営業ではなく、年次点検や、お客様の新製品の測定での提案など長いお付き合いになります。出張業務が多いですが、海外製品の取り扱いで同様のサポートを提供しているところが少ないためとてもお客様に喜んでいただけます。フットワークを軽く、お客様の品質管理の為に工夫して自ら取り組んでいただけます。</p> <p>（スケジュール例）月：会議、アポ準備 火?木：出張 金曜：社内業務</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 600万円 ～ 800万円
休 日	年間休日 125日
契約期間	正社員