

求人情報

企業コード:e0661 ジョブコード:20240302-140-01-003

マネージャーレベル

ポジション名	★在宅可★年間休日125日【ルート営業/外資液晶パネル】毎週水曜に定時退社デー
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	レスターエンベデッドソリューションズ(株)
掲載開始・更新	2024-05-08 / 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	55年間の顧客基盤を持つ電子デバイス商社である当社にて、半導体・電子部品の提案及び販売のルート営業をお任せいたします。主に車載市場の顧客に向けて外資液晶パネルの提案を行います。 【具体的には】■お打ち合わせ（顧客・社内）■納期管理■見積もり・受注入力・資料作成■顧客対応(仕入先・販売先) 【顧客】主に車載市場顧客が中心となり複数社。 【製品】国内半導体・外資液晶パネルなどの電子デバイス製品。 【スタイル】有形商材・既存顧客に向けた法人営業。 【入社後の流れ】入社後1カ月は前任者との引継ぎ、アポ同行も必須です。
企業について(社風など)	半導体商社 従業員数 178名
応募条件	【必須条件】■ルート営業の経験 【歓迎】■半導体・電子部品のある程度の知識を持っている方 ■英語または中国語でのメール、打合せに対応可能な方 《魅力》・福利厚生制度が東証プライム上場企業と同じ水準(親会社と同水準)・55年間の顧客基盤・在宅勤務可リモートワークを推奨しています・電子デバイス商社であり、DX商材を取り扱うソリューション提案もできる 《事業ビジョン：3年後、5年後に目指す姿》 ・顧客接点の強化・既存ビジネスの拡大と新規ビジネスの実践 ・パートナー企業との連携
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 ～ 650万円
休 日	年間休日 123日
契約期間	正社員