

求人情報

企業コード:84389 ジョブコード:20240127-011-01-015

マネージャーレベル

ポジション名	【化学薬品のルート営業】創業130年超の素材商社/正社員登用実績100%/年休124日
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	田中藍(株)
掲載開始・更新	2024-05-13 / 2024-05-21
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>化学原料の営業をお任せいたします。同社の取り扱う、化学工業薬品、石油化学製品、染料、顔料、ゴム製品、油脂製品、合成樹脂及び成型品等の国内をメインとした営業を行なっていただきます。</p> <p>情報収集が非常に重要です。顧客の悩みや欲しいものをお聞きしていく中で、同製品でもコストの低いものを探したり、会話の中でふと出たキーワードから何千社の取引社の商品を提案していくことが求められます。</p> <p>【顧客】企業が大手のため担当顧客は2社?5社程度となります。大手企業から地方の中小企業まで幅広いお客様とのやり取りをしています。業界も通信、薬品、自動車、アパレル、食品、建設など多岐に渡ります。</p>
企業について(社風など)	<p>■化学工業薬品、石油化学製品、染料、顔料、ゴム製品、油脂製品、合成樹脂及び成型品、非鉄金属、昇降機等の国内販売及び輸出入</p> <p>従業員数 132名</p>
勤務時間	09:00～ 17:30
応募条件	<p>【いずれか必須】■法人営業経験 ■化学の知見をお持ちの方 ■商社勤務や貿易の業務経験</p> <p>【教育】入社時座学（1週間）、階層別研修、メンター制など充実しています。</p> <p>【海外展開】当社では現在、タイ、中国、アメリカ、オランダに現地法人を設立しています。国内に留まらず、海外での営業活動を行ない、新たな土地で市場を開拓していただくことを期待しています。当社は国内外で2,000社を超える取引先に対し、2万点近い商品を提供しており、化学産業のグローバル化に対応し海外にも積極的に進出しています。</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 124日
契約期間	契約社員