

求人情報

企業コード:f9860 ジョブコード:20240327-010-01-007

マネージャーレベル

ポジション名	【営業部長/信濃町】インテリア販売会社の未来の事業成長を推進/経営幹部候補
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)チェルシーインターナショナル
掲載開始・更新	2024-05-10 / 2024-05-14
職 種	営業 - その他
業 種	消費財/FMCGメーカー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>営業部長として、既存事業における売り上げ拡大と利益率の向上および、新規事業の創出などを通じて自社の売り上げ拡大と新たな利益源を産み出していく役割を期待しての採用となります。外部環境を踏まえ、</p> <p>会社の歩む道を指し示し、強力なリーダーシップの下、社員を動かせる人を求めています。社長への登用を視野に入れた採用です【詳細】・営業担当のマネジメント（案件管理、行動管理・目標達成に向けた指導）・取引先訪問を通じた情報収集（業界情報並びに案件情報の収集）・既存事業の最適化（重点先の選定と攻略法の指示、生産性向上）・新規事業（新規顧客）の創出（業務内容の変更の範囲）当社業務全般</p>
企業について(社風など)	<p>1. インテリアファブリックの輸入販売 2. インテリアファブリックの自社開発と輸出・卸売 3. 住宅設備機器の輸入販売</p> <p>従業員数 20名</p>
応募条件	<p>【必須】下記両方のご経験をお持ちの方 ■営業職としてのご経験をお持ちの方 ■経営企画などの本部管理業務の経験をお持ちの方</p> <p>★エージェントからのおすすめポイント★ 少人数の組織であるからこそわからないこと、柔軟かつスピード感をもって事業戦略や営業戦略の企画および実行していくことが可能な環境。そんな環境で今後事業を拡大していくにあたり重要な営業部長候補の募集となっております。これまでの経験を活かして事業拡大に大きく貢献していきたい！とのご意欲をお持ちの方からのご応募をお待ちしております！</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 800万円 以上
休 日	年間休日 120日
契約期間	正社員