

求人情報

企業コード:11856 ジョブコード:20231004-128-01-033

マネージャーレベル

ポジション名	【農業国内営業職】出光興産グループ/借り上げ社宅有/年休日122日/福利厚生◎
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)エス・ディー・エスパイオテック
掲載開始・更新	2024-05-18 / 2024-05-21
職 種	営業 - その他
業 種	化学・石油メーカー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>当社は研究開発型の農業原体メーカーとして殺菌・除草・殺虫全ての作物保護薬分野で研究開発から製造?販売まで手掛けています。国内総合化学メーカーや農業メーカーに対し農業原体/農業製剤営業をお任せします。</p> <p>【業務詳細】■農業原体及び製品の普及拡販業務 ■農業製品に関するマーケティング開発業務 ■販売計数管理 等</p> <p>「既存顧客への販売進捗管理や地域の支店・営業所との連携による現場普及活動を行い、マーケット調査により現場課題を発掘し、自社商材での解決可能性を検討し、開発部門へのフィードバックも行います。</p> <p>【変更の範囲】：本人適性により当社業務全般に変更の可能性あり</p>
企業について(社風など)	<p>【事業内容】農業、機能的飼料、工業用防微剤、防疫薬剤及び特殊化学品の製造、輸入、販売</p> <p>【商品】殺菌剤、殺虫剤、除草剤（水稻、他）、生物農業、機能的飼料、他</p> <p>【販売先】各農業メーカー、全農 他 【競合】各農業メーカー</p> <p>従業員数 208名</p>
応募条件	<p>【必須】化学メーカー・商社もしくは農業業界での業務経験をお持ちの方</p> <p>【尚可】英語力初級：海外からの導入製品の取り扱いをする際や技術情報調査等に使用する場合に使用することがあります。</p> <p>【求める人物像】■目標に対し、販売管理やメーカーと顧客折衝があるため自己管理(コスト、目標)ができる方やコミュニケーションに長けた方 【当社営業スタイル】■弊社は原体を主力とする農業メーカーであるため、同業他社への販比率が相対的に高くなっています。そのため、他の農業メーカーの開発部門と対等に交渉できる“技術営業”のスタイルを採用しています。</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 400万円 ～ 600万円
休 日	年間休日 122日
契約期間	正社員