

求人情報

企業コード:97839 ジョブコード:20240327-124-01-001

マネージャーレベル

ポジション名	【技術営業/将来のマネージャー候補】大規模建築に多数関与
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	ペリー・ジャパン(株)
掲載開始・更新	2024-05-19 / 2024-05-19
職 種	営業 - その他
業 種	住宅・不動産・施設関連
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>当社はドイツに本社を置く建設資材（システム型枠・足場・支保工）の製造・レンタル・販売会社です。今回、技術営業の将来の幹部候補を募集いたします。【入社後】入社最低1年間はカスタマーサービス部門に所属し</p> <p>ていただき、上司や他社員からの指導の下で業務を通じ商品、業務プロセス、顧客連携、見積りの作成方法など学んでいただきます。その後、各営業部に所属して技術営業として活動していただきます。《営業仕事内容》新規顧客獲得営業をお任せします。技術部門へのパスアップをしていただくので専門的な知識は必要はありません。製品カタログを見せて顧客へ提案を行います。顧客リストがあるので飛び込みや荷電はありません。</p>
企業について(社風など)	<p>■建設資材(システム型枠・支保工)/レンタル/販売。</p> <p>従業員数 35名</p>
勤務時間	09:00～ 18:00
応募条件	<p>【必須】 ■機械・資材の販売経験 ■英語中級※ドイツ本社とのMTGあり</p> <p>【歓迎】 ■ゼネコン・施工管理経験者</p> <p>【採用背景】 売り上げは出せているものの、将来的なマーケットシェアを獲得するために人員増員するため。既存顧客だけではなく、新規顧客の獲得にも今後取り組みたい。また、組織転換期であるため将来的に管理職として活躍いただくことを想定しての採用です。</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 600万円 ～ 750万円
休 日	年間休日 123日
契約期間	正社員