

求人情報

企業コード:75858 ジョブコード:20240412-147-01-003

マネージャーレベル

ポジション名	【ソーシングソリューション部 総合職（営業）】丸紅100%子会社/グローバル
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	丸紅ケミックス(株)
掲載開始・更新	2024-05-19 / 2024-05-19
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>主に国内のクライアント（開発製品の外部委託を検討したい、もしくは使用原料の新規調達ソースを検討したい化学メーカー）からの製造委託や調査依頼を得て、国内・海外のサプライヤーを調査し提案営業を行います。</p> <p>【詳細】既存取引の営業/新規顧客・サプライヤーの開拓<こんなお仕事>クライアントから依頼後、必要に応じて化合物の合成ルート・条件等も調べ、最適なメーカーを調査、製造の打診をするなど、一歩踏み込んだ提案営業ができます。クライアントから指定された製造条件による受託合成、およびBCPなどを目的とした原料調達の為のサプライヤー調査・製造依頼などを行います。</p>
企業について(社風など)	<p>■下記商品の国内販売並びに輸出入・外国間取引【有機溶剤・モノマー・ポリマー各種化成品/医療品原料・中間体・製品/食品・食品添加物/動物薬・飼料添加物/メディア用色素/写真薬/化粧品原料・製品/繊維化学品/製紙用薬品/その他ファインケミカル】</p> <p>従業員数 166名</p>
勤務時間	09:15～ 17:30
応募条件	<p>【必須】英語力（目安：TOEIC600点?700点前後）/理系学部、専攻卒の方※営業未経験でも応募可能です</p> <p>【歓迎】化学品メーカー等で研究・開発経験がある方-化学品メーカー技術営業職経験がある方</p> <p>【特徴】</p> <p>取扱い商品として、幅広い分野の化学品が対象になりますが、実績としては電子材料の周辺化合物が比較的多い。新規開発に関わる比重が高いことから、ビジネスを切り開いていく機会が多い部署です。これまでに培った知識や経験を活かして活躍したい方、今後知識や経験を深めて活躍したいという成長意欲のある方にとってはチャンスの多いポジションです。</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 ～ 950万円
休 日	年間休日 123日
契約期間	正社員