



募集職種

求人ID: 94728
職種タイトル: セールスレップ (問屋担当)
企業名: ウェイシモンズパートナーシップ
勤務形態: 正社員
勤務地: 東京23区
給与情報: 400万円 600万円
休日・休暇: 週休二日制
日付: 2008年09月09日 13:54

応募必要条件

勤務年数: 3年以上
英語: 無し
日本語: ネイティブ
学歴: 中・高等学校卒
現在のビザ: 日本国籍、または日本での就労許可が必要です

募集要項

全世界で有名な飲料業界の外資系企業がセールスレップ (問屋担当) の人材を募集しております。

勤務地: 東京2名で募集の他、大阪で1名、名古屋は在宅勤務にて1名募集しております。

職務内容

?顧客管理:

- ? 適正価格、配荷、投資効率を考え、顧客 (問屋) プラン作成・実施 (このプランには取引条件や納価設定、チャンネル別目標などを含む)
- ? 社内の協力を得ながら、収容な顧客 (問屋) と年次/四半期にビジネスミーティングの実施
- ? 主要な顧客 (問屋) の実績を下記の3点から分析
 - 販売数ベースにおける顧客実績
 - 伸長率及び収益性の分析
 - セールスプロモーション/ヴィジビリティ効果の分析
- ? クーラー・POP設置や顧客との契約などの経費の承認された予算内での管理
- ? 取引先からビジネスサポートや信頼を獲得するためにパイヤーやキーパーソンとの関係の構築、維持
- ? 店頭展開を確実なものとし、飲料業界でベンチマーク的サプライヤーとなれるような活動
- ? 顧客 (問屋) 用に設定する販売数及び、配荷目標を達成

?情報管理:

- ? タイムリー且つ正確なビジネス情報を直属の上司 (キーアカウントマネジャー) へ報告

?POP 管理:

- ? ブランド認知を最大化する適切なPOPの提案、開発
- ? 店頭における継続的または一時的なヴィジビリティスペースの確保
- ? ブランドの配荷、露出、アクティビティのチェック
- ? より理解を深め付加価値をもたらす機会を逃さぬよう定期的なマーケットリサーチ
- ? ブランドチームと協働し、問題の解決・改善への取り組み

スキル・資格

希望条件（必須条件）

- ? 日本の消費財の営業に関し、幅広く、しっかりした認識があり、この分野で3年以上の経験がある事
- ? 顧客（問屋）プランを立て、実施する能力
- ? 分析能力があり交渉術に長けている
- ? ブランドに対する強い熱意と会社への忠誠心
- ? “やれば必ずできる”という積極的なアプローチのできる人
- ? 継続的に習得していこうというやる気があり、仕事に従事する際、最高の実践能力を発揮できる
- ? MS Officeを活用できる（特にMicrosoft Excelに精通している）
- ? 優先事項を見極め、好結果を実績として挙げられる
- ? 大学などでマーケティングを専攻又は、それに相当する教育及び、マーケティングのトレーニングを受けている経験がある事
- ? 英会話ができれば尚良し

会社概要

Way Simmons Partnership has offices in Tokyo, Hong Kong and Singapore and provides contingency, advertised and search solutions across the commerce and industry sector. Our recruitment business is categorised as specialist/professional. With many years of experience in search and selection our team of expert recruitment consultants has experience in the following areas:

Executive & Management
Accounting & Finance
Human Resources
Marketing & Sales
Executive Support

We act for Multinational Companies (MNCs), Small to Medium Enterprises (SMEs) and locally grown diversified businesses and employers of choice who understand the value of working in partnership with a totally focused approach to human resource solutions.

All our consultants are able to rapidly understand their clients' hiring requirements whilst developing a strong relationship of trust with their candidates. Our team prides itself on carrying out their work with the utmost

confidentially and integrity and for candidates, there is no charge for the services that we provide.

Way Simmons Partnership is a division of Legal Futures Japan K.K.

Our recruitment business is categorized as specialist/professional and our placements are limited to Japan only. Our service is free of charge. We will apply and follow the laws and principles of all relevant legislation and maintain data privacy at all times. Please refer to www.legalfutures.com to view our Privacy Policy. The person handling personal information is our license holder Matt Anderson who will also handle any complaints.