



グローバル企業・外資×ハイクラス転職
「語学力」を活かす転職なら、JAC Recruitment

プロジェクトセールス

食塩電解プラント リーディングカンパニーでの募集です。法人営業（その他）のご...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

食塩電解プラント リーディングカンパニー

Job ID

1446540

Industry

Machinery

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5 million yen ~ 7.5 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:30

Holidays

【有給休暇】初年度 14日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始 有休：中途入社の場合は入社月により比...

Refreshed

May 13th, 2024 07:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2145477】

■担当業務

国内、海外にわたる同社のクライアントに対する営業、営業事務、同社製品・サービスの拡販活動業務を担っていただきます。
携わって頂くポジションは、主にリバンププロジェクト（大型改造案件、改築案件）の営業、営業管理業務に従事頂く予定です。

■ミッション

新規拡販がメイン

新規営業の場合、お問い合わせや照会、引き合いを受け、そこから新規受注を獲得するための営業となるケースが多いです。

■具体的な業務

- ・顧客からの見積依頼（RFQs）の分析
- ・営業部長との協働による営業戦略の立案、実行
- ・商務面及び技術面からの提案を、インターナル関係部署（営業、エンジニアリング、製品管理、コマーシャルマネジメントなど）と協力をしながら立案する
- ・発注から納品までのフォローアップ
- ・得意先海外顧客の対応（国内以外、韓国、台湾、インドネシア、タイ、マレーシア、オーストラリア、北米等）

■売り先

国内、海外大手ケミカルメーカー（例：AGC、三井化学、東ソー、カネカ等）。本社購買部門を中心に、各現場プラントにも足を運んで頂く機会もございます。

■単価

同部門の担当頂くプロダクト、サービスの単価は～数億円規模となります

■働き方

オフィスワークも比較的多く発生いたします。

出張頻度：1～2泊の出張が月2～3回程度

■当社の強み

食塩電解プラントの世界シェアは約50%を占めています（国内シェアは70%）

食塩電解プラントとは、食塩から苛性ソーダ（アルミニウムやガラスの原料）と塩素を生成するものです。

ともにあらゆる産業に必須の素材であり、受注は安定しています。

Required Skills

・エンジニアリング会社にてプロジェクトセールス経験をお持ちの方 ・プラント業界向けに、機械装置のセールス、機械商社でのセールス経験がある方 契約、プロジェクトマネジメント、リスクコントロールに関する基本的な知識をお持ちの方 ・英語力：ビジネスレベルの英語語学力をお持ちの方 ※ご推薦に際しては英文レジュメが必須となります

Company Description

ご紹介時にご案内いたします