CareerCross

FRANK

新規顧客開拓営業（担当）新規サプライヤーの開拓＜日本企業の中国ECサイト出店支援/中国語が活かせる＞

日本企業の中国ECサイト出店をトータルサポート！

Job Information

Hiring Company
FRANK JAPAN

Job ID
1454287

Industry
Business Consulting

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Chiyoda Line, Nogizaka Station

Salary
3.5 million yen ~ 6 million yen

Refreshed
May 8th, 2024 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Basic

Minimum Japanese Level
Native

Other Language
Chinese (Mandarin) - Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

日本企業の中国ECサイト出店をトータルでサポートを行う当社にて、新規顧客開拓営業をお任せします。

＜担当業務＞

- 新規サプライヤーの開拓
- セミナー、プレゼンテーション資料作成
- 営業関連事務処理など

＜入社後の流れ＞入社から1週間は業務内容についての研修を行い、その後は部署ごとにOJTで行います。

＜組織構成＞

現状ポジションは1名で対応しており、アシスタントは4名在籍しております。
社内には、中国語・日本語どちらもできる、中国人と日本人が在籍しており平均年齢は27歳です。

【当社の顧客】

中国での知名度や商品ニーズがある大手日本企業を主要顧客とし、味の素AGF株式会社、ロート製薬株式会社といった企業との取引実績がございます。

【当社の強み】

- **資本提携先との連携**：日本ではめずらしく、中国ECサイト最大手のJD.COM（京東）と資本提携しています。また、日本最大手の総合物流グループの一角「ヤマトグローバルロジスティクスジャパン」、日本国内広告業界大手の広告代理店「ADK」とも資本提携をし連携することで、顧客に総合的で高い価格提供をすることが可能となっています。

- **フランクグループ**：フランクグループは4つの事業所で構成されており、日本企業の中国におけるEC関連ビジネスをトータルにバックアップしています。日本のお客さまのコンサルティング窓口として業務を統括する当社を筆頭に、出店申請代行、店舗デザインの構築・運営から販促プロモーション、カスタマーサービスまでを担うフランク北京、国際物流体制の構築から決算までを行うフランク香港、グループの企画、管理をするフランク深せんによるシームレスな国際連携体制になっております。

Required Skills

＜必須業務経験＞

- 法人営業ご経験2年以上
- Excelを使用して表計算・集計・解析ができる方（表計算・ピボットテーブルなど）
- Word、PowerPointを使用した文章・資料作成ができる方
- 学歴：大学卒業以上

＜希望条件＞

- EC業界でのご経験
- 商社での勤務経験
- 中国語の読み書きができる

＜語学＞

歓迎条件：中国語（北京語）中級レベル、中国語（広東語）中級レベル

【勤務地】本社　東京都港区南青山1-15-15　乃木坂パークフロント9階

- 受動喫煙対策：屋内全面禁煙

【勤務時間】9：00～17：45（所定労働時間：7時間45分）

- 休憩時間：60分
- 時間外労働あり
- 月平均残業時間：40時間以内（閑散期：28時間以内）

【雇用形態】正社員

- 試用期間：3ヶ月
- 年俸制
- 想定年収：350万円～600万円（残業手当あり）
- 固定残業手当：固定残業時間28時間0分/月を含む
  ※超過した時間外労働の残業手当は追加支給
  ※職務経験・能力・前職給与を考慮し、社内規定に基づき決定させて頂きます。
- 賞与：年2回
- 昇給：年1回
  ※想定年収はあくまで目安の金額であり、選考に応じて上下する可能性があります。
  ※月額は固定手当を含めた表記です。

【休日休暇】年間休日120日

- 完全週休二日制（土日祝日）
- 有給休暇：10日～20日
- 年末年始休暇

- 夏期休暇
- その他休暇

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当：上限20,000円/月
- 社会保険完備：健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険
- 定期健康診断

Company Description

日中両国を横断する独自のビジネスモデルにより、中国市場での成功をトータルにサポートします。

現在、多くの日本企業の視野は急成長する中国市場に向けられており、すでに多くのく企業が続々と進出しています。しかし、日本と同じやり方ではまず商品は売れません。中国市場のニーズを熟知し、売り場との交渉で有利な条件を引き出し、距離の障壁を取り除き、確実に売れる商品やサービスを中国消費者の元に届けることがヒットを生み出す前提条件になります。

私たちは3億6,000万人のアクティブユーザーを抱える中国のECサイトJD.COM（京東）を始めとする主要ECサイトに加え、日中両国の物流企業、金融機関、データサービス会社等のビジネスパートナーと緊密な協業体制を構築。
中国と日本に法人を置き一気通貫体制を構築する事により、日本のお客さまの高品質な商品を中国の消費者に提供できる確かなソリューションをご用意しています。

【業務内容】
＜買い付け業務＞
お客さまの商品を日本国内取引で買い付け、低リスクで商品販売体制構築～新商品の育成まで行います。

＜中国越境EC出店支援＞
中国越境ECの成功のカギを握るのはお客さまの決断を的確なかたちにできる現地に精通した優秀なパートナーです。

中国越境ECでは言語はもとより、現地の商習慣、文化、各モールの特性、規約、法規制の対応など、さまざまな壁が存在します。お客さま単独での出店には時間がかかり、仮に出店できても成功までの道のりは決して平坦ではありません。このため、スモールスタートで様子見する場合も、現地に本格進出を計画する場合も中国の事情に精通し、様々なコネクション→様々なつながりサービス代行業者、パートナーを見つけることが先決となります。
まずはどんな商材を、どんな地域で、どんなターゲット顧客に売りたいのかといった方向性を検討し、自社の商品、戦略にマッチするパートナー選びから始めてみてはいかがでしょうか。
私たちフランクジャパンは、日本の多くのお客さまの越境ECを成功させてきた確かな実績を持っています。

＜コンサルティング業務＞
フランクジャパンのコンサルティングビジネス実績

- **生鮮食品関連**

フランクジャパンでは日本から中国向けに、人工光太陽光併用型水耕野菜栽培システムの納入と、野菜の栽培や衛生管理等での技術提携のサポートを行っています。
今回の植物工場システムは、育苗までを人工光で育て、それ以降は太陽光を利用して効率的に生産を行う併用型です。無農薬栽培、通年での収穫が可能、節水型、肥料の適切な使用が可能などの特徴があります。
近年中国市場では、より新鮮でおいしく、さらには安心、安全な食材への関心が急速に高まっています。食肉の消費量が年々増加傾向にあり、副菜としての生野菜を食べる習慣が浸透してきてプレミアム野菜の購入意欲が高まっています。
今回のプラントでは、野菜の自社生産からコールドチェーンを使った配送までの一貫体制をとることにより、品質の低い商品の流通を防ぎ、「安心・安全・美味しい」という要素をもつプレミアム野菜を中国の消費者に直接届けることが可能となるビジネスの立上げに寄与しました。

- **JD物流の最新自動倉庫及びデリバリーシステム**

YAMATOグループとJD物流業務提携、中国でコールドチェーンビジネス展開
三菱ケミカルとJDグループ提携、中国で水耕野菜ビジネス展開