CareerCross

Style1

営業事務職

Job Information

Hiring Company
Style1,Inc.

Job ID
1454514

Division
ショッピング事業部

Industry
General Import, Export

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

Job Type
Other

Location
Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Train Description
Yamanote Line, Shibuya Station

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
May 15th, 2024 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
High-School or Below

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

★アピールポイント

- 商品の仕入から卸までワンストップで経験できる
- 自由にチャレンジできる環境
- 今後様々なフィールドでスキルアップしたい方にぴったりのポジション
- 自分自身の市場価値を高められる環境

商品の仕入から卸までワンストップで経験できる裁量の大きな仕事のため、非常に大きなやりがいを感じられます。

商流の川上から川下まで各業態と取引することで、知識と経験を積むことができ、仕入商品ラインナップ強化と卸先販路開拓を経験し稼げる人材に！
また仕事の進め方に決まりはなく自身のやり方で自由に挑戦できる環境のため、今後様々なフィールドでスキルアップしたい方にぴったりのポジションです。

商社のため、メーカーや小売店から、集客や販売に関するニーズ・課題を見出し、代理店となっているサービスの提供や紹介によって、ニーズ・課題を解決するコンサルティングも行っています。

■営業事務の業務詳細について
営業事務として営業メンバーのサポートをしていただきます。
物販業界で主に卸業に携わる営業事務となります。
部署内の経理と営業事務の役割で、お金とモノの流れを管理する業務です。

・具体的には以下の業務となります。
経理業務(50%)：部署内の入出金管理、請求書発行、支払依頼、請求書との付け合わせ
管理業務（40%）：社内稟議申請、受発注業務、契約管理、売上管理、納品管理、在庫管理、営業の交通費精算、営業資料の作成、出荷報告など
クライアント対応(10%)：カタログや書類などの送付、商品（サンプル）送付、電話、メール対応、顧客からの注文受付、在庫の問い合わせ

・1日のタイムスケジュール例
10時～12時：支払や契約など社内決裁が必要な稟議の作成と提出
12時～13時：ランチ
13時～14時：売上や在庫管理など
15時～16時：銀行の入出金データを部署のシステムに入力
16時～18時：出荷管理と連動して在庫変動があるため在庫管理
18時～19時：当日のお金とモノの流れが一致しているか確認

・1ヶ月の繁忙期など
毎月締め業務があるため、毎月の月初5営業日までが繁忙期になります。
また9月末が決算のため、10月に決算に関わる資料作成の繁忙期になります。

※以下、参考情報です。
営業がどういう動きをしているか理解いただけると、ご自身の業務の具体的なイメージがつきやすいと思うので記載します。

【部署の特色】
～商社の営業として、売上利益創出のため、仕入商品ラインナップの強化および卸先販路の開拓などを経験し、ショッピング事業部の事業拡大を進めていただきます～

■営業メンバーの業務詳細
・新規顧客の開拓（5割）：実店舗やECなどの法人顧客に向けて商品ラインナップや販売方法の改善提案を行っていただきます。
・既存顧客のフォロー（5割）：商品導入後には、リピートして頂くためのフォロー、さらに販売を拡大させるためのプロモーション提案も行っていただきます。
・市場調査、商品知識の勉強
・電話、メール対応
◎取引先クライアント：百貨店、バラエティストア、ドラッグストア、家電量販店、免税店、EC、ホテル、スポーツジムなど
◎取扱商品：化粧品、服飾品、雑貨、家具、家電、食品、宝飾品など

■特徴・魅力について：
・自分自身の市場価値を高められる環境
商品の仕入から卸までワンストップで経験できる裁量の大きな仕事のため、非常に大きなやりがいを感じられます。
商流の川上から川下まで各業態と取引することで、知識と経験を積むことができ、仕入商品ラインナップ強化と卸先販路開拓を経験し稼げる人材に！
また仕事の進め方に決まりはなく自身のやり方で自由に挑戦できる環境のため、今後様々なフィールドでスキルアップしたい方にぴったりのポジションです。
商社のため、メーカーや小売店から、集客や販売に関するニーズ・課題を見出し、代理店となっているサービスの提供や紹介によって、ニーズ・課題を解決するコンサルティングも行っています。

■入社後の流れ：
入社後はOJTとして先輩営業メンバーと共に業務に携わっていただきながら、社会人としての基礎知識、ビジネスマナー、PCスキルを培い、業務の流れやノウハウ、商品知識について学んでいただきます。
個人差はありますが、3ヶ月～半年程度で独り立ちして活躍していただくことを期待しています。
実際に3月に未経験から中途入社された方は、入社4ヶ月で既に1000万円程度の売上をあげており、入社1年で月に5000万円を超える売上をあげるなど非常に活躍しています。現在の営業メンバーはそれぞれ年間売上1億円を超えており、トップクラスになると年間売上4億円を超える実績も叩き出せる環境です。
ビジネスの原理原則を覚え実行し実績を出すことで市場価値が上がっています！

■配属先の組織構成：
現在のショッピング事業部は役員1名、管理職2名、営業メンバー8名、営業事務4名の15名体制（男女比9:6）となっており、20代～40代までが活躍しています。
少数精鋭の組織のため1人1人の裁量が大きく、自由にチャレンジできる環境です。
まずは営業メンバーの一員として業務に携わっていただきますが、将来的にはマネージャーや役員へのキャリアも広がっています。
少数精鋭の組織のため1人1人の裁量が大きく、のびのびとチャレンジができる環境です！
役員陣が40代、マネージャー/管理職が30代中盤という若い会社ではありますが、経験豊富なマネージャ

ーが責任を持ち"プロ"の育成に取り組んでいます。
20代を中心に若手から活躍しているメンバーが多いことも特徴です！
年齢の近い先輩が多く相談しやすく、e-ラーニングの外部研修制度もあり、頑張る人を応援する環境です

【選考フロー】
書類選考
1次面接：対面面接
最終面接：対面面接

【連絡事項】
■面接場所：〒150-0011 東京都渋谷区東1-32-12 渋谷プロパティータワー 10階
■弊社へのアクセス
http://style1.jp/access.html

■面接場所到着後のお伺い先担当者：ショッピング事業部の安永宛
■所要時間：1時間～1時間半程度
■当日の緊急連絡先：03-6418-6959（安永）
■面接担当者：現場担当含め2～4名程度
■適性試験の有無：面接と簡単なテストをお願いしています。
■採用枠：1名
■開始日：即日採用可能

Required Skills

■スキル・資格

学歴：高卒以上
資格：不問

スキル：PC基本操作(ブラインドタッチでの文字入力、Ctrlキー使用のショートカット、エクセル｛四則演算、SUM関数、VLOOKUP関数｝)

経験：社会人経験、ビジネスマナー、営業事務職経験

※歓迎条件
物販・商社など有形商材を扱う企業での事務経験
大塚商会の基幹業務システム「SMILE（スマイル）」の使用経験

■雇用形態
正社員、紹介予定派遣

・派遣での条件
時間単価：2500円～2600円
※通勤交通費相当の100円を時給に上乗せしております。
労働時間：10：00～19：00　うち休憩１時間

・正社員になった際の条件
基本給：230,000円～300,000円(固定残業代20時間分を含む)
給与：年収相当額：2,400,000円～3,600,000円
基本給：198,400～259,200円、固定残業代20時間分：31,600～40,800円
※試用期間はあり、試用期間中の給料20%減額。

Company Description

・自分自身の市場価値を高められる環境

商品の仕入から卸までワンストップで経験できる裁量の大きな仕事のため、非常に大きなやりがいを感じられます。

商流の川上から川下まで各業態と取引することで、知識と経験を積むことができ、仕入商品ラインナップ強化と卸先販路開拓を経験し稼げる人材に！
また仕事の進め方に決まりはなく自身のやり方で自由に挑戦できる環境のため、今後様々なフィールドでスキルアップしたい方にぴったりのポジションです。

商社のため、メーカーや小売店から、集客や販売に関するニーズ・課題を見出し、代理店となっているサービスの提供や紹介によって、ニーズ・課題を解決するコンサルティングも行っています。

弊社のショッピング事業部は、商品卸をメインに、それに付随する広告、物流提案など物販に関わる様々なソリューションを提供しております。
大きな特徴として、各営業が商流を仕入から卸までワンストップで任されているため、裁量が大きく自分で商流を作ることができます。
商品カテゴリもファッション、コスメ、食品、雑貨、家電など幅広く、売れるものを売れる場所に供給する、という商社の原理原則に則って増収増益しています！

元々は輸入商品をメインとしておりましたが、現在の円安の状況は輸入には悪影響で、輸出に有利なため、海外の販路を開拓し輸出に取り組み始めて早速結果が出ています。

新たに商流をつくるにおいて、仕入先を決めて、メーカー・商社の販売ニーズに応え、卸先販路開拓を行うこともあれば、卸先様から新規展開希望をヒアリングして、仕入先を探すこともあります。

単なる卸問屋ではなく、自社通販も展開し、市場動向も把握しながら事業展開を展開することで、
倉庫での商品保管、梱包、配送、在庫管理など、物流にかかる様々なプロセスの代行や、EC・通信販売業務全てにおいてソリューション提案できる点が強みです。