CareerCross by JAC Recruitment

航空貨物輸出の既存顧客向け法人営業！経験を活かしてリーダー候補へキャリアアップ| Sales in Osaka

専門知識と高い市場価値を身に付け、キャリア成長を目指せる営業

Job Information

Recruiter
Trade Dispatch

Hiring Company
専門知識と高い市場価値を身に付け、キャリア成長を目指せる営業| Sales in Osaka

Job ID
1489269

Industry
Logistics, Storage

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

Job Type
Permanent Full-time

Location
Osaka Prefecture, Izumisano-shi

Train Description
Kansai Kuko Line, Rinku Town Station

Salary
4.5 million yen ~ 6.5 million yen

Work Hours
9:00〜17:20

Holidays
完全週休二日制、土曜 日曜 祝日、夏期5日 ■有給休暇　■その他（年末年始、育休・介護、慶弔）

Refreshed
May 16th, 2025 19:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【業務内容】

航空貨物輸出関連サービスの顧客対応(法人営業)を担当頂きます。（既存80%、新規20%）

【具体的には】
■既存顧客との契約の維持・拡大
■顧客ニーズに合わせたサービスの提案・契約
■顧客との調整・コミュニケーション
■売上目標の達成
■顧客情報の管理・整理
■顧客との長期的な関係の構築・維持
■新規顧客開拓（グループ会社と連携を取りながら、新規顧客開拓を行う手法が中心となります。）

【ご提案頂くサービス】

■航空貨物代理店業務
■貨物利用運送業務(輸出)

【期待】
入社後しばらくは顧客対応や他部門との調整を主体的に遂行いただきながら、将来的にはリーダー（課長代理）、課長となっていただくことを期待しております。また、現職・前職のご経験次第では、入社時より課のリーダーとなり課長代理業務に従事いただくことも想定しております。

Required Skills

【求める人材】

- 他部門との連携が多く発生するため、部署関係なく円滑なコミュニケーションが取れる方
- 航空貨物かつ精密品を扱うため、社内外との折衝・調整をスピード感をもって業務にあたれる方
- メンバーの成長を通じ成果を出すことができる方
- 部門の業務を動かす起点となり、場を取り持ち業務を主導的に進められる方

【必須スキル】

- 航空貨物フォワーダーでの輸出営業経験（3年以上：課のリーダーに今後なっていただくためです）

【歓迎スキル】

- マネージメント経験・リーダー経験のある方
- 航空貨物フォワーダーでの通関・カスタマーサービス・オペレーション部門の経験（5年以上）

Company Description