



航空貨物輸出の経験を活かす！グループ会社との連携で新規顧客開拓| Sales position in Tokyo

円滑なコミュニケーションで活躍！リーダー候補としてのキャリアアップ可能

Job Information

Recruiter

Trade Dispatch

Hiring Company

円滑なコミュニケーションで活躍！リーダー候補としてのキャリアアップ可能| Sales position in Tokyo

Job ID

1489270

Industry

Logistics, Storage

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Ota-ku

Train Description

Tokyo Monorail Haneda Line, Seibijo 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

April 30th, 2025 10:00

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新規顧客開拓（法人営業）を担当頂きます。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（輸出の案件が中心となります）

【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）、課長とさせ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させ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