



【リモート対応&業界大手】 法人営業職 | グローバル環境で未経験からも液体飲料輸送のエキスパートに！

柔軟な働き方が可能！グローバル環境で英語力を活かせる！

## Job Information

### Recruiter

EPS Consultants LLC

### Hiring Company

液体輸送分野に強みを持つ欧州系物流企業

### Job ID

1516777

### Division

営業部

### Industry

Logistics, Storage

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

### Salary

5 million yen ~ 8 million yen

### Work Hours

9:00~17:30 (休憩 1 時間)

### Holidays

・完全週休二日制 (土日祝日休み) ・年末年始、夏季、その他特別休暇有

### Refreshed

April 3rd, 2026 07:00

## 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

- Key顧客との関係を維持し、新しいビジネス機会の創出に繋げる。
  - 取引が成立するまで、必要なすべての行動を取り、すべての交渉の責任を持つ。
  - 飲料業界顧客向けに新サービスの開発を行う。
  - 営業訪問を計画し、顧客評価、過去の営業報告情報、統計に基づいてアポイントメントを編成する。
  - 営業フォーキャストを作成する。
  - 見積もり依頼と同様にタイムリーに販売報告書を発行し、ビジネスに取り組むための適切な見積もりとネットワークからのすべての返信に対する適切なフォローアップを確保する。
  - 四半期ごとに市場統計を分析し、エリア内の市場シェアをチェックし、ギャップを埋めてシェアを拡大するために即座に行動を起こす。
  - 休眠顧客、また新規の潜在的な顧客に対して、関係構築を行う。
  - Salesforceの管理：販売レポート、潜在的なボリューム、販売目標、連絡先、見積もり、ヒット率。
  - プライシングチームを管理・指導し、各顧客に最適かつ適切な見積もりを提示する。
- 

## Required Skills

- フォワーダーまたは乙仲での就労経験をお持ちの方
  - Key顧客もしくは大口顧客の担当をされたご経験
  - 社内外の関係者と良好な関係を築けるコミュニケーションスキルをお持ちの方
  - 基本的なMicrosoft Officeのスキルをお持ちの方
  - 日常会話レベル以上の英語力をお持ちの方
  - 【歓迎】液体輸送分野の知識・経験をお持ちの方
- 

## Company Description