

Michael Page

www.michaelpage.co.jp

セールスエグゼクティブ・食品

セールスエグゼクティブ・食品

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1580032

Industry

Specialized Import, Export

Company Type

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

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 10 million yen

Refreshed

February 26th, 2026 17:37

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

このポジションでは、食品業界における肉・水産・穀物製品の販売促進と顧客関係の構築を担当していただきます。営業チームの一員として、販売戦略を策定し、売上目標を達成することが求められます。

企業情報

この企業は、食品業界において安定した地位を築いている中規模の組織です。現在チーム拡大のため、新しいオフィスに移転して増員されています。50社以上のサプライヤーとの関係を持ち、高品質な製品を提供することに注力し、顧客満足度の向上を目指しています。

職務内容

- 肉製品の販売促進および市場拡大の戦略策定
- 既存顧客との関係維持と新規顧客の開拓
- 売上目標の達成に向けた計画の実行
- 市場動向や競合分析を通じた販売戦略の最適化

- 営業プロセスの効率化と改善提案
- 社内チームとの連携によるプロジェクト推進
- 顧客フィードバックの収集と製品改善への反映
- 必要に応じたレポート作成および提出

条件・待遇

- 年収6,300,000円から9,700,000円
- 健康保険および福利厚生充実
- 長期的なキャリア形成を支援する環境
- 食品業界でのやりがいのあるポジション
- チームワークを重視した職場文化

この魅力的なSales Executive - Meatsのポジションにご興味がある方は、ぜひご応募ください！

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Sieffre Nagashima on +81 3 6832 8939.

Required Skills

営業担当者として成功するためには、以下のような資質が求められます：

- 営業や販売に関連する専門的な知識
- 食品業界での経験や理解
- 顧客対応力と優れたコミュニケーションスキル
- 市場分析や戦略策定の経験
- チームプレーヤーとしての協調性
- 目標達成に向けた積極的な姿勢
- ポジティブマインドセット

Company Description

私たちは、東京に本社を置く主要な外資系企業との関りを持ち、日本には200名を超えるコンサルタントがいます。私たちは13年以上にわたって日本で事業を展開しており、世界33カ国、161のオフィスにまたがるネットワークを活用して、国際的な存在感を示しています。特に、アジア太平洋地域は、米国、英国、オーストラリアの各オフィスと密接に連携し、市場に関する知識や情報、候補者やクライアントの情報を共有し、一任しています。