



【東京・業種経験不問】法人営業経験を活かす | IT機器の「仕入れ営業」 | 世界25カ国展開

不要になったIT機器を買い取る【仕入れ営業】国内・国際の2部門から選べます◎

Job Information

Hiring Company

Re-Teck Co., Ltd.

Job ID

1605691

Industry

Retail

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Yamanote Line, Akihabara Station

Salary

4 million yen ~ 5 million yen

Work Hours

9:00 ~ 18:00 (実働8時間・休憩1時間) ※時差出勤OK: 8:30 ~ 10:00の間で時差出勤も可能です。

Holidays

完全週休2日制 (土日祝)

Refreshed

September 9th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・ 不要になったIT機器の仕入れ営業として、既存顧客対応や新規開拓を通じてリユース事業を支えるポジション
- ・ 世界25カ国以上に展開するグローバル企業で、国内・国際営業を通じて幅広い顧客と関わり成長できる
- ・ 裁量を持って顧客ごとの営業活動に取り組み、自ら取引先を開拓しながら提案力と営業力を高められる

- ・年間休日124日・残業月10時間以下、時差出勤や私服通勤可能でワークライフバランスを実現しやすい環境

【業務内容】

企業で使われなくなったIT機器を買い取り、再生して世界へ送り出す。その入口をつくるのが、あなたの仕事。
「国内営業」「国際営業」のいずれかでご活躍いただきます。

<具体的には>

1. 国内営業

収集運搬の許可は九州以外のほぼ全国。エリアを絞らずに動けます。

すでにお取引のある企業を担当しながら、しばらく動きの止まっている先を掘り起こし、新しい取引先も開拓していきます。

展示会への出展やご紹介が入口になることもあれば、自分から飛び込む場面もあります。

商談の多くは、お客様が当社の工場を見学に来られるところから始まります。

「リサイクルの現場を見せてほしい」その問い合わせが入口です。

2. 国際営業

海外のグループ会社が獲得した案件を引き継いで対応します。新規開拓はありません。

日本国内に営業所を構える海外企業への対応も担当します。＊英語・中国語は必須ではありません。

日本の営業所の相手には日本語が通じます。得意な言語があれば、その案件を担当できます。

<入社後の流れ>

まずは会社のルールやシステムの操作方法からレクチャー。

実際の営業は、既存のお客様の引き継ぎからスタートします。

担当を持つときは、先輩が挨拶に同行。

そこから先は、先輩に聞いたり社内の資料を読んだりしながら、

自分のペースで覚えていくスタイル。

合同ミーティングがあるので、困ったことはその場で相談できます。

<扱う商材>

◎PC（デスクトップ・ノート）

◎携帯電話（スマートフォン・フィーチャーフォン）

◎モニター

◎太陽光パネル

◎バッテリー

◎ドローン

◎その他周辺機器

＊担当は商材別ではなく、お客様別。あなたが開拓した取引先の扱う品目が、そのまま担当領域になります。

■配属について：

チーム組織構成：東京本社は20名前後。

外国籍と日本籍がほぼ半々で、中国・台湾出身のメンバーが在籍。

落ち着いた雰囲気ですが、いろいろな言語が飛び交う職場です。

大阪支店は少数体制。人数が少ない分、活気があります。管理者は外国籍の女性が務めています。

■魅力：

<裁量を持って取り組める環境>

案件ごとに規模がまるで違うため、件数では測りません。

既存のお客様は全社で分け合い、手が足りなければ互いに助け合います。

■当社について：

世界25ヶ国以上。伸びる市場の日本窓口。

『リーテック』は、香港に本部を置き、25ヶ国以上に拠点を持つ『リーテックグループ』の日本法人です。

企業で不要になったPCやスマートフォン、太陽光パネルといった電子機器を買い取り、再生して再び世界へ送り出す。

この「リパースサプライチェーンマネジメント」が、私たちの主力事業です。

電子機器が使われ続ける限り、その先には必ず“次の役目”を探す仕事があります。

環境への関心が高まるいま、この事業が止まる理由はありません。だからこそ、景気に左右されにくく、腰を据えて働けます。

設立は2012年。グループとしては2000年から続く歴史の上に、これからも成長を重ねていきます。

【雇用形態】

正社員

＊試用期間あり、3ヶ月間（その間、待遇に変更はありません）

【給与】

年収：400万円～500万円（年俸制）

入社時の想定年収：年収540万円（年俸500万円＋各種手当）＊営業経験5年の場合

＊年俸の1/12ずつを毎月支払います

＊年齢や経験を考慮の上、相談して決定します

■昇給：年1回（年俸改定あり）

【就業時間】

9：00～18：00（実働8時間・休憩1時間）

＊時差出勤OK：8:30～10:00の間で時差出勤も可能です。

■平均残業時間：月10時間未満（お客様都合の調整が入る場合もありますが、基本的に残業はありません。）

【勤務地】

東京本社または大阪支店に配属（ご希望を考慮の上、決定します。）

■転勤：なし

<東京本社>

東京都千代田区岩本町3-10-4 寿ビルディング8F

■アクセス：都営新宿線「岩本町駅」より徒歩1分 / JR「秋葉原駅」より徒歩2分

<大阪支店>

大阪府大阪市中央区心斎橋筋2-7-18 プライムスクエア心斎橋6F

■アクセス：大阪メトロ御堂筋線「心斎橋駅」より徒歩6分

【休日休暇】

- ・年間休日124日
- ・完全週休2日制（土・日）
- ・祝日休み
- ・年末年始休暇
- ・GW休暇
- ・夏季休暇
- ・慶弔休暇
- ・有給休暇
- ・産前・産後休暇（取得実績あり）
- ・育児休暇（取得実績あり）
- ・介護休暇
- ・病気休暇（試用期間中も利用可能）
- ・特別休暇 ほか

【待遇・福利厚生】

- ・社会保険完備(雇用・労災・健康・厚生年金)
- ・通勤手当（月上限3万円）
- ・皆勤手当（年1万5000円）
- ・私服通勤OK
- ・時差出勤可
- ・ベネフィットステーション
- ・退職金(2年以上在籍者対象)
- ・健康診断

Required Skills

< 業界未経験歓迎 >

【必須要件】

- ・なんらかの法人営業のご経験がある方（業種 / 経験年数不問）

【歓迎要件】

- ・英語・中国語スキルがある方

【求める人物像】

- ・数字に追われるより、一社ずつ向き合いたい方
- ・新しい商材や取引先を、自分で切り開きたい方
- ・指示を待つより、自分で決めて動きたい方
- ・判断と連絡のスピードに自信がある方
- ・プライベートの時間も大切にしたい方

＼こんな経験が活きます /

※必須ではありません

- ・中古のIT機器や家電を扱った経験
- ・通信キャリア、家電メーカーでの営業経験
- ・流通業界での経験
- ・海外営業の経験
- ・英語・中国語のスキル（とはいえ、国際・国内営業ともに、日本語のみで業務可能です）

【選考について】

- ・選考フロー：WEB書類選考⇒面接（1～2回）⇒内定
 ※面接は対面またはWEBで行います。
 ※面接日・入社日のご希望はご相談ください。
 ※急募のため、スピード選考を実施中！早ければ2週間以内、遅くとも1ヶ月以内には結果をお伝えします

Company Description