



飲料原料の仕入・販売・トレーディング担当

飲料原料 | 海外仕入・調達 | 法人営業 | 英語を活かす

Job Information

Hiring Company

Cargill Japan LLC.

Job ID

1607665

Industry

Food and Beverage

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5 million yen ~ 9 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

9:30am - 5:30pm JST

Holidays

会社の規定に準ずる

Refreshed

August 26th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・ 飲料業界向けに果汁・茶葉・コーヒーなどの原料を調達・提案する営業業務
- ・ 新規顧客・商品・仕入先の開拓を通じ、事業の成長と収益拡大を牽引できる
- ・ 食品業界の商流・品質管理・リスク管理など、幅広い専門知識を身につけられる
- ・ グローバル企業で顧客・仕入先と関係を築き、裁量を持って交渉力を発揮できる

【業務内容】

飲料業界の顧客に対して、原料・製品の提案およびソリューション提供を行い、飲料事業部門の予算達成・事業成長に貢献していただきます。

< 具体的には >

1. (60%) 担当製品・顧客における収益性の高い事業成長の実現：

部門マネージャーおよびディレクターの指示・監督のもと、一定の裁量を持って担当製品・顧客に関する事業全体を管理し、カーギルのリスク管理要件を遵守しながら、収益性の高い成長を実現する。

- ・顧客の要件・仕様を満たす飲料原料（フルーツジュース、飲料添加物、茶葉、コーヒー製品）を調達し、顧客へ安定的かつ効率的に供給することで、個々の取引における利益を最大化する
- ・飲料原料の取引慣行・製品仕様、品質管理、食品安全、顧客の納品要件およびサンプル承認手続きに関する知識を活かし、日々の取引を遂行する。
- ・新規商材、新規顧客、新規サプライヤーの開拓を通じて新たなビジネスを創出し、事業部門の収益成長に貢献する。
- ・担当製品・顧客についてPDCAサイクルを継続的に実行する。
- ・顧客、サプライヤー、ベンダーとの良好な関係を構築・維持する。
- ・カーギルのルールを十分に理解し、顧客・サプライヤーと密に連携しながら、契約残高、出荷、在庫を日々管理する。
- ・与信状況、契約・在庫状況、為替ポジション、食品安全上のリスクをモニタリングし、リスクの回避・軽減を図るとともに、グループマネージャーおよび関係部署へ報告する。
- ・顧客からのクレームに対応し、損失の最小化に向けて解決を図る。
- ・オペレーション部門のスタッフと連携し、営業側から必要な指示・サポートを行う。

2. (30%) 事業計画の策定・目標達成：

部門マネージャーおよびディレクターの監督・指示の下、販売予測、市場見通し、販売目標数量、価格、売上、収益性などを盛り込んだ事業計画を策定し、計画に基づいて設定された目標および予算の達成を推進する。

3. (10%) 食品安全管理：

サプライヤーがカーギルの食品安全に関するポリシーおよびガイドラインを確実に遵守していることを確認する。

【雇用形態】

正社員

【給与】

500万円～900万円 + 賞与

【就業時間】

9:30am - 5:30pm JST

【勤務地】

東京都

【休日休暇】

会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】

会社の規定に準ずる

Required Skills**【必須要件】**

- ・顧客との長期的なWin-Winの関係構築を重視した、プレゼンテーション、マーケティング、交渉に関するスキル
- ・食品業界の慣行（リスク管理、製品、貿易フロー、規制、食品安全など）に関する高度な知識
- ・顧客関係管理（CRM）に関する実務能力
- ・難しい顧客・クレーム対応、業務の優先順位付け、顧客とのWin-Winの関係構築に向けた対応力
- ・損益計算書（P/L）、貸借対照表（B/S）、インターカンパニー取引（IC）、キャッシュフローなどの財務諸表を確認・理解できること

【歓迎要件】

- ・英語での交渉力
- ・高度な会計知識

Company Description