【東京】フォワーダー営業（メンバー）｜国際物流ソリューション営業

教育制度に力を入れているので、イチから知識を身に付けられます♪

Job Information

Recruiter
JobImpulse

Job ID
1618855

Industry
Logistics, Storage

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
4 million yen ~ 6 million yen

Hourly Rate
年収400万 ~ 600万円 + 営業実績に応じたインセンティブ

Work Hours
月 ~ 金　9:00 ~ 18:00(休憩1h)　※残業月20時間程度

Holidays
完全週休2日制(土日祝)/有給休暇

Refreshed
October 22nd, 2026 15:02

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

メーカーや商社などの法人顧客に対し、海上・航空貨物の輸出入に関する国際物流サービスを提案していただきます。

顧客の事業内容や物流上の課題を把握し、輸送ルートや輸送手段、コストなどを考慮した最適な物流ソリューションを提供

するポジションです。

新規顧客の開拓を中心に、既存顧客との関係構築や継続的な取引拡大にも携わっていただきます。

【具体的な業務内容】

- メーカー・商社などを対象とした新規顧客の開拓
- 展示会や紹介を通じた新規商談の創出
- 既存顧客への定期的なフォローおよび取引拡大
- 顧客の事業計画や国際輸送に関する課題のヒアリング
- 海上・航空輸送を組み合わせた物流ソリューションの企画・提案
- 輸送費用などの見積書作成
- 新規案件の受注および社内関係部門への引き継ぎ
- 輸送に関するトラブル対応や社内各部門との調整
- 海外との英語メールによるコミュニケーション

※新規開拓を中心としながら、既存顧客も担当していただく予定です。

■仕事の魅力・特徴

1. 顧客に合わせた物流ソリューションを提案

海上輸送・航空輸送・ロジスティクスなど、幅広いサービスを組み合わせながら、顧客ごとのニーズに応じた最適な輸送方法を提案できます。

2. 顧客と長期的な関係を構築

顧客ごとに担当者が一貫して対応する体制のため、単なる輸送サービスの販売にとどまらず、顧客の事業や物流戦略を理解した提案型営業に取り組めます。

3. 国際物流の専門性を高められる

海上・航空貨物の輸出入に加え、通関・配送・倉庫業務など、国際物流に関する一連のトータルロジスティクス業務に関われます。

Required Skills

◎営業経験者のある方
◎英文メールでのやり取りがある為、英語のやり取りが可能な方

◎日本語ネイティブレベルの方

【こんな方歓迎します】
◎国際物流の知識を身に付けたい方
◎成長企業で安定的に長期勤務したい方
◎成果に見合った公平評価の下で昇給昇進できる環境で働きたい方
◎英語スキルを活かしたい方

Company Description