CareerCross

Style1

新規事業における管理職採用/日英中国語を活かし、輸出事業を拡大することがミッション！

募集職種

採用企業名
株式会社スタイルワン

求人ID
1454517

部署名
ショッピング事業部

業種
総合商社

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 渋谷区

最寄駅
山手線、　渋谷駅

給与
300万円 ~ 600万円

更新日
2024年05月15日 02:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
日常会話レベル

日本語レベル
ネイティブ

その他言語
中国語： 北京語 - ビジネス会話レベル

外国籍の場合は日本語能力試験N1級 //中国語(北京語)がビジネスレベル(読み書き両方)

最終学歴
短大卒： 準学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

■業務詳細について
マネジメント担当の最優先の目標は自分の管掌チームでの売上利益達成です。

当初の計画から自分自身がメインで売上利益を創出することを目標に置くのではなく、チームを指導育成して目標達成をしていただきます。
チームの成長過程において、不足分を補うためにプレイングマネージャーとして自分自身で売上利益創出することもありますが、ゆくゆくは自分自身を超える営業メンバーを輩出できるよう指導育成を目指してもらいます。

■営業メンバーに指導する業務詳細：具体的には以下の業務をマネジメントしてもらいます。

- 新規顧客の開拓（5割）：実店舗やECなどの法人顧客に向けて商品ラインナップや販売方法の改善提案
- を行っていただきます。
- 既存顧客のフォロー（5割）：商品導入後には、リピートして頂くためのフォロー、さらに販売を拡大させるためのプロモーション提案も行っていただきます。
- 市場調査、商品知識の勉強
- 電話、メール対応

◎取引先クライアント：百貨店、バラエティストア、ドラッグストア、家電量販店、免税店、EC、ホテル、スポーツジムなど
◎取扱商品：化粧品、服飾品、雑貨、家具、家電、食品、宝飾品など

■特徴・魅力について：
・自分自身の市場価値を高められる環境
商品の仕入から卸までワンストップで経験できる裁量の大きな仕事のため、非常に大きなやりがいを感じられます。
商流の川上から川下まで各業態と取引することで、知識と経験を積むことができ、仕入商品ラインナップ強化と卸先販路開拓を経験し稼げる人材に！
また仕事の進め方に決まりはなく自身のやり方で自由に挑戦できる環境のため、今後様々なフィールドでスキルアップしたい方にぴったりのポジションです。
商社のため、メーカーや小売店から、集客や販売に関するニーズ・課題を見出し、代理店となっているサービスの提供や紹介によって、ニーズ・課題を解決するコンサルティングも行っています。

■入社後の流れ：
入社後はOJTとして先輩営業メンバーと共に業務に携わっていただきながら、社会人としての基礎知識、ビジネスマナー、PCスキルを培い、業務の流れやノウハウ、商品知識について学んでいただきます。
個人差はありますが、3ヶ月～半年程度で独り立ちして活躍していただくことを期待しています。
実際に3月に未経験から中途入社された方は、入社4ヶ月で既に1000万円程度の売上をあげており、入社1年で月に5000万円を超える売上をあげるなど非常に活躍しています。現在の営業メンバーはそれぞれ年間売上1億円を超えており、トップクラスになると年間売上4億円を超える実績も叩き出せる環境です。
ビジネスの原理原則を覚え実行し実績を出すことで市場価値が上がっています！

■配属先の組織構成：
現在のショッピング事業部は役員1名、管理職2名、営業メンバー8名、営業事務4名の15名体制（男女比9:6）となっており、20代～40代までが活躍しています。
少数精鋭の組織のため1人1人の裁量が大きく、自由にチャレンジできる環境です。
まずは営業メンバーの一員として業務に携わっていただきますが、将来的にはマネージャーや役員へのキャリアも広がっています。
少数精鋭の組織のため1人1人の裁量が大きく、のびのびとチャレンジができる環境です！
役員陣が40代、マネージャー/管理職が30代中盤という若い会社ではありますが、経験豊富なマネージャーが責任を持ち"プロ"の育成に取り組んでいます。
20代を中心に若手から活躍しているメンバーが多いことも特徴です！
年齢の近い先輩が多く相談しやすく、e-ラーニングの外部研修制度もあり、頑張る人を応援する環境です

【選考フロー】
書類選考
1次面接：対面面接
最終面接：対面面接

スキル・資格

■スキル・資格
必須スキル：

- 自身及び2～3名のチームも含めて、事業計画も含めて管掌できるスキル
- PC基本操作(ブラインドタッチでの文字入力、Ctrlキー使用のショートカット、エクセル｛四則演算、SUM関数、VLOOKUP関数｝)
- 商社での商品仕入と卸経験(取引先はバラエティストア、ディスカウントストア、ドラッグストア、ECがメイン)

歓迎条件：中国の商慣習が分かる方、貿易や越境EC経験がある方、英語もできる方

≪就業条件・雇用条件≫

■雇用形態：正社員

■年収：4,800,000円～6,000,000円
《正社員になった際の条件》
基本給 (固定残業代20時間分を含む)：400,000円～500,000円

内訳
基本給：345,600～432,000円、固定残業代20時間分：54,400～68,000円
※試用期間は3ヶ月で、試用期間中の給料20%減額。

会社説明

・自分自身の市場価値を高められる環境

商品の仕入から卸までワンストップで経験できる裁量の大きな仕事のため、非常に大きなやりがいを感じられます。

商流の川上から川下まで各業態と取引することで、知識と経験を積むことができ、仕入商品ラインナップ強化と卸先販路開拓を経験し稼げる人材に！
また仕事の進め方に決まりはなく自身のやり方で自由に挑戦できる環境のため、今後様々なフィールドでスキルアップしたい方にぴったりのポジションです。

商社のため、メーカーや小売店から、集客や販売に関するニーズ・課題を見出し、代理店となっているサービスの提供や紹介によって、ニーズ・課題を解決するコンサルティングも行っています。

弊社のショッピング事業部は、商品卸をメインに、それに付随する広告、物流提案など物販に関わる様々なソリューションを提供しております。
大きな特徴として、各営業が商流を仕入から卸までワンストップで任されているため、裁量が大きく自分で商流を作ることができます。
商品カテゴリもファッション、コスメ、食品、雑貨、家電など幅広く、売れるものを売れる場所に供給する、という商社の原理原則に則って増収増益しています！

元々は輸入商品をメインとしておりましたが、現在の円安の状況は輸入には悪影響で、輸出に有利なため、海外の販路を開拓し輸出に取り組み始めて早速結果が出ています。

新たに商流をつくるにおいて、仕入先を決めて、メーカー・商社の販売ニーズに応え、卸先販路開拓を行うこともあれば、卸先様から新規展開希望をヒアリングして、仕入先を探すこともあります。

単なる卸問屋ではなく、自社通販も展開し、市場動向も把握しながら事業展開を展開することで、
倉庫での商品保管、梱包、配送、在庫管理など、物流にかかる様々なプロセスの代行や、EC・通信販売業務全てにおいてソリューション提案できる点が強みです。