CareerCross

FUSION WORLDWIDE

【上限なしのインセンティブ/米国系専門商社】 半導体/電子部品のSales Account Executive

2023年「働きがいのある会社」として認定の米国企業

募集職種

採用企業名
フュージョントレードジャパン合同会社

求人ID
1459079

業種
電気・電子・半導体

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 千代田区

最寄駅
山手線、　東京駅

給与
500万円 ~ 1500万円

歩合給
固定給+歩合給

勤務時間
9:00～18:00または10：00～19：00 （所定労働時間：8時間0分　休憩時間：60分（12:30～13:30））

休日・休暇
完全週休2日制（休日は土日祝日）、年末年始休暇

更新日
2024年05月08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
ビジネス会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

★アピールポイント

- **米国・ポーツマスが本社！市場品を扱う世界的な電子部品専門商社**
- **パフォーマンスと連動した上限のないコミッション制度あり**
- **2022年1月に日本・東京オフィス立上げ！絶賛日本マーケット拡大メンバー募集！**
- **ITインフラ、自動車、産業オートメーション、家電、医療等、様々な業界に電子部品を供給**

サプライチェーンの課題解決ソリューションの提供や、電子部品製品の販売を行っている当社において、インサイドセールスの一員として新規顧客へ電話・メール等で接点を取り、日本国内での市場拡大を目指し、顧客開拓をご担当頂きます。

■具体的な業務：

- 新規顧客を開拓、既存顧客との関係構築を通して販売部門内の事業を成長につなげる
- 電話、メールを通じて、潜在顧客への製品提案を実施する
  ※実際に顧客先へ訪問する可能性もございます。
- ビジネスチャンスを広げるため、他部門のチームとも積極的に情報共有を行う
- 効率性とサプライチェーンのサポートを最大化するため、ハードウェア市場の現状について情報収集し、顧客への接点強化につなげる

■当社について：

- 2001年にアメリカ、ボストンで設立した半導体、電子部品の専門商社です。社員数はグローバルで500名を超えております。
- 弊社は代理店ではなく、市場調達にて幅広いブランドやプロダクトを扱っており、自社で品質検査を行うなど品質についても強みを持っております。
- 非常にフラットな会社体制で、社長をはじめ、マネージャーにも気軽にコミュニケーションができる風土があります。
- 受賞アワード
  ・アメリカ最大の民間企業として217位にランクイン
  ・国際ビジネス賞サプライチェーン部門受賞
  ・卓越した国際ブランド・ディストリビューターとして選出
  ・世界のトップ独立系ディストリビューター第4位
  ・トップ50エレクトロニック・ディストリビューター・リスト2023 第10位
  ・韓国で働きがいのある会社（Great Place to Work）として認定

スキル・資格

【応募資格/応募条件】学歴不問
■必須条件：

- 半導体・電子部品業界での営業経験2年以上
- 営業活動において、専門的かつ倫理的なアプローチができる方
- 一般的なPCスキルをお持ちの方（電子メール、ボイスメール、MS Office365等）

■求める人物像：

- 精力的かつ聡明で、成功するまで継続的な販売活動を行うことができ、業界に革命を起こす熱意がある方

■語学力：

- 必要条件：英語中級

≪就業条件・雇用条件≫

雇用形態：正社員（試用期間：3ヶ月）

年収：予定年収：500万円～1,500万円
月額（基本給）：330,000円～
昇給有無：有
残業手当：有
賃金はあくまでも目安の金額であり、選考を通じて上下する可能性があります。
月給(月額)は固定手当を含めた表記です。

勤務地：本社　東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング10F
転勤：なし
受動喫煙対策：屋内全面禁煙

勤務時間：9:00～18:00 （所定労働時間：8時間0分　休憩時間：60分（12:30～13:30））
時間外労働有無：有

休日休暇：完全週休2日制（休日は土日祝日）
年間有給休暇10日～（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）
年間休日日数120日

手当/福利厚生：通勤手当、健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険

会社説明