



【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Business Development Manager

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

1459625

業種

電気・電子・半導体

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 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

800万円 ~ 2000万円

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)

更新日

2024年05月09日 03:00

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

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

- **Fusion** は、4 大陸、14 か国、20 以上の都市に拠点があり、日本オフィスは2022年1月に開設(東京丸の内)
- 米国・ボストンが本社。グローバルで総勢500名が活躍の世界的な電子部品専門商社
- アメリカをはじめ様々な国でのアワードを受賞

販売部門のビジネス・デベロップメント・マネージャーとして、対面での商談や日々のコミュニケーションを通じた、新規/既存顧客との関係構築をお任せいたします。
ビジネスを推進する重要な顧客接点としても極めて重要な役割であり、大口顧客のなかから主要な意思決定者をすぐに見つけ出すことができる能力が求められるポジションです。

■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、チャットを通じて、潜在顧客への提案を実施
- 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

応募必要条件

- 5年以上の法人営業経験
- 英語をつかって業務を行ったことのある方
- 出張を厭わない方（1年間のうち、約半分が出張ベースでの業務となります。）

歓迎条件

- 電子部品分野での業界経験をお持ちの方
- ロジカルシンキングができる方

＜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：820万円～2,000万円

月額（基本給）：650,000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