【リモート対応＆業界大手】法人営業職｜グローバル環境で未経験からも液体飲料輸送のエキスパートに！

柔軟な働き方が可能！グローバル環境で英語力を活かせる！

募集職種

人材紹介会社
EPSコンサルタンツ

採用企業名
液体輸送分野に強みを持つ欧州系物流企業

求人ID
1516777

部署名
営業部

業種
物流・倉庫

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

給与
500万円 ~ 800万円

勤務時間
9:00 ~ 17:30 (休憩 1 時間)

休日・休暇
・完全週休二日制 (土日祝日休み) ・年末年始、夏季、その他特別休暇有

更新日
2026年11月29日 04:00

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
ネイティブレベル

最終学歴
大学卒： 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

- Key顧客との関係を維持し、新しいビジネス機会の創出に繋げる。
- 取引が成立するまで、必要なすべての行動を取り、すべての交渉の責任を持つ。
- 飲料業界顧客向けに新サービスの開発を行う。
- 営業訪問を計画し、顧客評価、過去の営業報告情報、統計に基づいてアポイントメントを編成する。
- 営業フォーキャストを作成する。
- 見積もり依頼と同様にタイムリーに販売報告書を発行し、ビジネスに取り組むための適切な見積もりとネットワークからのすべての返信に対する適切なフォローアップを確保する。
- 四半期ごとに市場統計を分析し、エリア内の市場シェアをチェックし、ギャップを埋めてシェアを拡大するために即座に行動を起こす。
- 休眠顧客、また新規の潜在的な顧客に対して、関係構築を行う。
- Salesforceの管理：販売レポート、潜在的なボリューム、販売目標、連絡先、見積もり、ヒット率。
- プライシングチームを管理・指導し、各顧客に最適かつ適切な見積もりを提示する。

スキル・資格

- フォワーダーまたは乙仲での就労経験をお持ちの方
- Key顧客もしくは大口顧客の担当をされたご経験
- 社内外の関係者と良好な関係を築けるコミュニケーションスキルをお持ちの方
- 基本的なMicrosoft Officeのスキルをお持ちの方
- 日常会話レベル以上の英語力をお持ちの方
- 【歓迎】液体輸送分野の知識・経験をお持ちの方

会社説明