



Sales Representative

Smith Japan合同会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある…

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

Smith Japan合同会社

求人ID

1551580

業種

専門商社

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

給与

450万円 ~ 1000万円

勤務時間

09:00 ~ 18:00

休日・休暇

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始

更新日

2026年02月06日 03:00

応募必要条件

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

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

【求人No NJB2174453】

日本語

- ・地域内および国際的な見込み顧客のポートフォリオを作成、維持。
- ・リサーチと顧客マッピングの実施
- ・顧客業界のエキスパートとなり、顧客に関する問い合わせの窓口となる
- ・潜在顧客の特定と販売戦略の立案
- ・正確な市場洞察に基づき、顧客に効果的なコスト削減ソリューション（PPV）を提供する。

- ・顧客が余剰在庫を積極的に除去できるよう支援

English

- ・Develop and maintain a portfolio of prospective customers within the region and internationally
- ・Conduct research and client mapping
- ・Become an expert in the customers' industry and act as the main point of contact for any client related inquiries
- ・Identify potential customers and develop sales strategies
- ・Provide effective cost saving solutions (PPV) to customers based on accurate marketplace insight
- ・Assist customers to remove excess stock proactively

スキル・資格

■求める経験・スキル

- ・B2B営業/新規事業開発経験2年以上
- ・営業/新規開拓のアルバイト/インターン経験者
- ・日系顧客への営業経験
- ・コールドコールができる方
- ・日本語ネイティブ / 英語流暢

English

- ・2+ years of B2B Sales/New business development experience
- ・Fresh but with Sales/New business development parttime/internship experience
- ・Had experience in handling Japanese clients
- ・Willing to cold call
- ・Native Japanese / Fluent English

会社説明

Smith Associatesは、米国の商社であり、主に電子部品の販売とサプライチェーンの管理を行っています。同社は世界中の顧客に対して、幅広い電子部品を提供しています。信頼性の高い製品や競争力のある価格を提供し、顧客のニーズに合わせたカスタムソリューションを提供することで知られています。また、グローバルなネットワークを活用し、迅速な納品と効率的なサプライチェーン管理を実現しています。Smith Associatesは、顧客のビジネスの成功を支えるために、高品質な製品と専門知識を提供することを目指しています。