

【（株）ロッテ】グローバル本部 トレーディング部　グローバルセールス一課・グローバルセールス二課

株式会社ロッテでの募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎です。

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
株式会社ロッテ

求人ID
1615608

業種
食品・飲料

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
500万円 ~ 600万円

勤務時間
08:45 ~ 17:30

休日・休暇
【有給休暇】12日 ~ 20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）【休日】完全週休二日制 夏季休暇 年末年始 完全…

更新日
2026年11月13日 04:00

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

【求人No NJB2414890】
【仕事内容】
受発注業務と貿易実務の業務を行っていただきます。

【具体的に…】
（１）受発注業務
　国内外からの受注対応（メール・FAX・電話）と社内在庫確認による注文確定
（２）貿易実務（輸出手配、船積み書類の作成）

物流代理業者（フォアダー）との協業
・輸出商品の倉庫間の在庫移動と船積み手配業務
・船のブッキング、船積み書類の作成
・通関申告管理
代金決済処理業務
・注文確定後の請求書発行および入金・L/C買取の照合業務
（３）社内システムメンテナンス等の業務

■1日の業務イメージ
8:45～10:00　スケジュール確認、メールチェック、菓子・アイスの受注対応（FAX・メール受信）
10:00～11:00　商品手配書類の作成および得意先対応（商談、見積・提案書作成、登録書手続）
11:00～11:40　課内打ち合わせ（スケジュール共有およびKPI進捗確認）
11:40～12:40　昼休憩
12:40～14:00　社内外打ち合わせ（マーケティング部・SCM部・社外業者 他）
14:00～16:00　KPIプラン・得意先提案書の作成
16:00～17:00　翌日スケジュール確認および準備

（17:30退勤）

※月1回程度の英語、中国語を使ったオンラインMtgがあります。
※5～10日間程度の海外出張が、年間で2～4回ほどございます。

【キャリアパス】
・担当国のマーケットをリサーチし、異部門と協業しながらロッテブランドの販売戦略を組み立てていくため、質の高い市場調査・分析力や戦略立案能力、高いコミュニケーション力が身につきます。
・自身で立てた戦略をもとに直接顧客と交渉を行うことで、海外顧客との高度な交渉術が磨かれます。また、国ごとに異なる輸入規制へ対応していく中で、貿易営業としての専門性と豊富な知識を得ることができます。
・貿易営業としての実績を重ねた後は、将来的にはエリア対応のためのチームをマネジメントする管理職へとキャリアアップが見込めるポジションです。

【入社後のフォロー体制】
入社後数ヶ月は先輩社員が研修やOJTを行い、入社後の不安や質問に答えるサポート体制を整えています。

【魅力・やりがい】
■世界中の人々をお菓子・アイスクリームで幸せにする手助けができる。
本部署は、世界中のお客様と取引をしています。食文化に違いはありますが、美味しいものを食べると笑顔になるという根本的な感情表現は世界で共通しています。
我々の業務はお菓子という人々を笑顔にできるモノをお客様確実にに届けることです。異国の地の店先でロッテのお菓子を見つけると優越感に浸ることが出来ます。

■グローバルなチームで一体感を持って消費者に向き合える
東南アジア（タイ、ベトナム、インドネシア、フィリピン、シンガポール）台湾、アメリカ、ポーランドにグループ企業があり、グループ企業への日本の菓子・アイスクリームを定期的に輸出しています。日本からの派遣スタッフやナショナルスタッフ、社内の関連部署など幅広いステークホルダーと密なコミュニケーションを行うことが特徴的です。グローバルに活躍できる機会があります。

■専門的な経験を積むことができ、自己成長につながる
ここ数年、日本食は円安の進行、インバウンド客の増加の影響で注目を集めています。
お菓子・アイスクリームにおいても独自文化の中で進化してきたため海外では斬新且つ味わいも良く健康にも配慮されていることで非常に人気があります。農林水産省発表の貿易統計データでも食品の輸出額は年々増加しています。一方で我々の部署では貿易実務の専門知識を有した人材が限定的であるため、実務経験者が長く活躍できる環境があります。

スキル・資格

■必須条件
【セールス一課】欧州拡大を担う担当として以下必須条件（１）～（４）を満たす方
【セールス二課】中国本土の開拓を担う担当として以下必須条件（１）～（４）を満たし、ビジネス会話レベルの中国語（マンダリン）が話せる方

（１）消費財業界または専門商社での輸出営業経験（3年以上）
・食品・日用品・消費財（FMCG）業界、または専門商社での輸出営業経験をお持ちの方
・ニーズヒアリングから提案、条件交渉（価格・納期・契約）、関係構築まで一連のプロセスの経験をお持ちの方
（２）貿易実務の経験（3年以上）
・インコタームズの理解および各種貿易書類（B/L、L/C、インボイス、パッキングリスト等）の取り扱い経験のある方
・船会社・通関業者・国際物流業者との折衝・手配経験のある方

（３）ビジネスレベルの英語力
メール・電話・Web会議にて、単独で業務上の交渉や調整が行えるレベル（目安：TOEIC 700点以上）。
（４）基本的なPCスキル
Excel（基本関数）、PowerPoint（提案資料作成）、Word（文書作成）

■歓迎条件
（１）グローバル環境での実務経験・異文化適応力
海外現地での勤務経験、または多様な文化・商習慣を持つ関係者との実務経験のある方
（２）海外市場の分析・戦略立案経験
海外市場・競合動向の調査や、為替・関税等のリスクを考慮した提案・販売戦略の立案経験のある方
（３）高度な社内外調整力・コミュニケーション能力
海外顧客に加え、社内関係部門（物流・品質管理・生産部門等）とスムーズに連携・折衝ができる方
（４）優れた問題解決力・危機管理能力
輸送トラブルや納期遅延、品質問題発生時に、ストレスなく冷静かつ迅速に対応・収束させることができる方

求める人物像
・好奇心が旺盛で、海外での挑戦に意欲的な方
・ポジティブな考え方を持ち、精神的にも体力的にもタフに業務へ取り組める方
・社内および輸出関連業者と円滑なコミュニケーションを取り、円滑に業務を進められる方

このような方におすすめ
・食品メーカーでの経験を活かし、日本ブランドを海外に広めていきたいという”チャレンジ精神”のある方
・貿易ルール（インコタームズ等）や各国の法律・関税制度等、新しい知識を継続的に更新していける方
・最新の知識や制度の変化をキャッチアップし、新規・既存顧客との交渉を有利・有効に進めていきたい方

会社説明

菓子、アイスクリーム、健康食品、雑貨の製造および販売