

海外顧客向け法人営業・受発注管理｜年収475万～627万円｜年休126日｜リモートワークあり

アウトソーシング企業での就業、勤務地は虎ノ門です

募集職種

人材紹介会社
ジョブインパルスジャパン株式会社

求人ID
1618777

業種
その他（人材サービス）

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
日比谷線、　虎ノ門ヒルズ駅

給与
450万円 ~ 650万円

時給
想定年収： 475万円～627万円 月給： 29万円～36万円 ※経験・能力・選考結果等を考慮のうえ決定します。 昇給： 年1回

勤務時間
8:50～17:30（実働7時間45分、休憩55分） 残業： 月平均20時間以下

休日・休暇
完全週休 2 日制 土日祝、年末年始　年間休日126日

更新日
2026年11月04日 00:00

応募必要条件

職務経験
1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
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

大手総合技術系商社に常駐し、光通信関連部品・材料に関する法人営業および営業管理業務を担当いただきます。

海外顧客との取引を中心に、見積作成、受発注、納期調整、在庫管理、品質対応など、幅広い業務に携わるポジションです。

営業経験に加え、調達・購買・納期管理・在庫管理などの経験も活かせます。海外顧客とのやり取りは主に英文メールのため、英語での会話に自信がない方も、読み書きのスキルを活かして活躍いただけます。

募集職種

海外顧客向け法人営業・営業管理（光通信関連部品・材料）

仕事内容

大手総合技術系商社のオフィスに常駐し、光通信関連部品・材料に関する営業および取引管理業務を担当いただきます。

【具体的な業務内容】

- 光通信関連部品・材料の調達および取引先との調整
- 見積書の取得・作成、価格交渉
- 受発注管理および納期調整
- 在庫管理、需要予測（フォーキャスト）への対応
- 輸出入に関する各種調整・課題対応
- 品質トラブル発生時の顧客対応、返品・改善要求への対応
- 海外顧客および国内外の関係企業との打ち合わせ・折衝
- 売上予算の作成、実績管理、分析資料の作成
- 英文メールによる海外取引先とのコミュニケーション

※海外顧客とのコミュニケーションは英文メールが中心です。英語での会話は限定的です。

このポジションの魅力

- **大手企業のビジネスに携われる**：大手総合技術系商社の環境で、グローバルな取引や法人顧客との折衝経験を積めます。
- **営業以外の経験も活かせる**：営業、調達・購買、受発注、納期調整、在庫管理など、これまでの経験を幅広く活かせます。
- **英語力を実務で活用できる**：英文メールを中心とした海外顧客対応を通じて、英語を使う業務経験を積めます。
- **ワークライフバランスを確保しやすい**：年間休日126日、土日休み、残業月平均20時間以下。
- **リモートワーク制度あり**：業務状況に応じて週1～2回程度の在宅勤務が可能です。
- **長期的なキャリア形成が可能**：無期雇用派遣の形態で、安定した雇用のもと専門性を高められます。

スキル・資格

【必須条件】

- 商社・メーカー等における営業、調達、購買などの業務経験2年以上
- 納期調整、受発注管理、在庫管理のいずれかの実務経験
- Excelを使用した資料作成スキル（ピボットテーブル、VLOOKUP等）
- 日本語での業務遂行能力（顧客・社内関係者との調整、メール対応が可能な方）
- 英文メールの読み書きに対応できる英語力

【歓迎条件】

- 光通信関連部品・電子部品・材料業界での営業経験
- 海外顧客や海外サプライヤーとの取引経験
- 貿易実務・輸出入に関する基礎知識
- 見積作成、価格交渉、フォーキャスト管理の経験
- TOEIC700点程度、または同等の英語力

【求める人物像】

- 関係者と連携しながら、納期や在庫などの課題を解決できる方
- 数字やデータを正確に管理できる方
- 顧客の要望を理解し、柔軟かつ主体的に対応できる方
- 営業・調達・貿易関連の経験を活かし、専門性を高めたい方

会社説明