



モーターサイクルセールス

募集職種

採用企業名

KTM ジャパン 株式会社

求人ID

910592

部署名

モーターサイクルセールス

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

勤務形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 江東区

最寄駅

りんかい線、 国際展示場駅

給与

経験考慮の上、応相談

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

9:30 - 18:30

休日・休暇

21

更新日

2019年06月23日 00:00

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 (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

仕事内容:

- || 割り当てられた地区で(モデルおよびディーラーによる)月次および年次販売計画を達成する。
- || KTM Japan(KTMとHusqvarna Brandsの両方)の基本的な年間方針を考慮に入れながら、割り当てられた地区のディーラーに販売数量および収益目標の達成に資する有効なガイダンスを適切に提供。
- || 部門の基本年間方針に基づいて、割り当てられた地区の年間販売計画を策定します。
- || 割り当てられた地区のディーラーの収益率目標を達成。
- || 割り当てられた地区の低業績の販売店の改善、廃止、または移転について、地域の管理職(新規販売店)に適切な提案を提供。

資格:

- || コミュニケーションと交渉のスキル
- || 二輪車製品の知識と基礎技術
- || 基本的なパソコン操作と活用(エクセル、ワード、パワーポイント)
- || 5年以上の実務レベルの販売経験(自動車産業が望ましい)
- || 輸入車の経験は有効
- || 自動車販売における卸売および小売プロセスの知識
- || 日本語の流暢さ、高いコミュニケーションスキル

会社説明

KTMジャパン株式会社は、KTM-Sportmotorcycle AG (オーストリア)の日本支社です。スペアパーツなど本社で扱う製品を輸入し、日本の皆様にも弊社製品の素晴らしさを知って頂ければと日々努力しています。オフロードの分野で世界で最も成功しているオートバイのブランドであり、全世界で261,500台のオートバイを販売するNo.1メーカーです。2003年の新製品の投入により現在オンロードの分野へも進出し、同市場でもブランドイメージを築こうとしています。