



BD営業（仕入れ担当（バイヤー））リサイクルビジネスを展開するLi Tong Groupの日本法人

世界25か国展開するグローバル企業

## Job Information

### Hiring Company

Re-Teck Co., Ltd.

### Job ID

1448189

### Industry

Other (Distribution, Retail, Logistics)

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Osaka Prefecture, Osaka-shi Chuo-ku

### Salary

4.5 million yen ~ Negotiable, based on experience

### Work Hours

9:00~18:00 休憩時間 60分 (残業は月15~20時間以内) ※時差出勤(8:00~10:00)可

### Holidays

土日祝、年末年始休暇、夏季休暇、その他特別休暇

### Refreshed

April 4th, 2025 06:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Basic

### Minimum Japanese Level

Business Level

### Minimum Education Level

High-School

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

- 世界25か国展開するグローバル企業
- フラットな組織、個人の裁量権が大きく、自由に・責任をもって業務に当たれる社風
- 中途社員がほとんど、中途入社でもハンデなく活躍できる環境

### 募集概要:

仕入れ担当（バイヤー）を募集いたします。

廃棄される情報機器（PC・スマートフォン・携帯電話等）を商品として仕入れ、データを完全消去した上で、中古品販売会社等に向けて再販売をいたします。

仕入れ担当は情報機器の買付けまでを担当し、セールス担当が実際の販売先の選定・交渉を実施します。市場価格を元に双方の担当者が協力して仕入れ価格・販売価格を決定し、お客様と当社がWin-Winの関係になるような利益還元につなげます。

#### 仕事内容：

- 電子機器や部品のメーカー/販売店にオフィスで使用している情報機器や余剰在庫品の買い取りを提案
- 市場価格・販売価格を元に引き取り価格を決定、見積書の作成
- 引き取り時のトラックの手配・諸手続き  
※お客様のご紹介依頼が増えているため、飛び込み営業は一切行いません。  
大手企業から中小企業、個人事業主まで、さまざまな業界からの依頼を受けて商品を買取ります。

**募集背景：**事業拡大による増員。

現在東京に3名、大阪に2名担当者がおります。入社後は先輩社員がOJTで業務を教えます。

#### ポジションの魅力：

- 仕入先からも販売先からも需要の伸びているサービスなので、契約に関するあらゆる点で主導権を持って介入価値を発揮することができます。
- 多くの同業他社は仕入れ担当と販売担当が同一人物ですが、買いたたき等の不正を防ぐため、当社は担当を分けてお客様にとって透明性の高いビジネスを展開しております。  
担当が分かれている分、それぞれのお客様の課題に深く入り込み、ソリューション提案することができます。
- 流通市場の上流に関わることで、その道のプロフェッショナルとしての深い専門知識を身に着けることができます。

---

## Required Skills

### 【必須条件】

- PC・スマートフォン・通信機器などを扱う業界での実務経験 ※学歴は不問
- B2BまたはB2Cに関する流通業界の経験
- 普通自動車運転免許  
※仕入れの職種経験者は優遇

### 【歓迎スキル】

リユース・リサイクル業界経験者、家電量販店または携帯ショップ販売員、通信キャリア・家電メーカー等の営業職 など

【想定年収】 480万円以上

【勤務地】 大阪府大阪市中央区（大阪支店）\*OJT期間は東京本社にて勤務していただく可能性あり

#### その他：

- 採用予定時期：7月中入社イメージ
- 面接回数：3回予定  
（1次）現場マネージャー・人事→（2次）日本法人社長→（最終）HK本社※通訳あり

---

## Company Description

### お客様のグリーンパートナーに

企業がその事業を営む中で、そのエネルギーの大半は、自社製品やサービスをいかに高い付加価値をもって市場に提供するか、という目標に費やされています。しかし、そうした事業活動により派生的に生まれた、余剰品（以下「派生余剰品」）に関しては、多くの場合、廃棄品として専門の業者に、費用をかけて処理を委託されているのではないのでしょうか？

当社はその派生余剰品を、お客様企業の大きな収益源に変えることで成長してきました。そのためのキーワードである、リバースサプライチェーンマネジメント（RSCM）と委託方式は、新しいビジネスモデルとして、世界のビッグブランドにも急速に採用され始めています。

また派生余剰品を収益化することは、単に利益拡大への貢献ということだけでなく、効率的な再生を行うことで、資源の有効利用やCO2削減という、今後更に高まる企業ミッションを果たすことにも繋がります。当社は、お客様の信頼できるパートナーとして、これからも柔軟性のある質の高いサービスの提供を目指します。