



【Sales Manager】 高品質な製品を広める国際的リーダーを目指す/サブリースセンターなど展開

創業30年、グループの年商30億ドル以上のグローバルカンパニー

Job Information

Hiring Company

PM-Japan Inc.

Job ID

1471598

Division

営業部

Industry

Other

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Tozai Line, Kayabacho Station

Salary

5.5 million yen ~ Negotiable, based on experience

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

9 : 00~18 : 00 (休憩1時間) /尚業務状況により17 : 30上りも可能 (給与変更なし)

Holidays

週休二日制 (土・日)

Refreshed

July 12th, 2024 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School or Below

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

私たち【PM-International】は、「健康」「フィットネス」「美しさ」をコンセプトに高品質な製品を開発し製造、販売を行っております。
主にはサプリメント・スキンケア・アスリート向け製品など【Fit Line】ブランドとして展開。https://www.fitline.com/ja/ja
創業30年余りでありながら、販売国71か国 9億製品の販売実績を誇るグローバルカンパニーでもあります。また、グローバルで製品の科学的知見をもった専門家も所属し、70もの特許数も獲得しております。

日本マーケットの拡大に伴い、今夏出店予定の大阪と合わせて、拡大を図るべくSales部門をけん引していただける方を募集したいと思っております。

<当社・本ポジションの魅力>

- ◆当社FitLineの製品の魅力を伝えて、ファンを増やしていただきます！
- ◆トップアスリートを中心に多くの国で販売実績のある品質に自信をもった製品です。
- ◆日本では拡大フェーズ。今夏大阪にも拠点を展開！年々会員数が増加中。
- ◆Sales Managerは若いながらも日本のみならず、グローバルリーダーとして活躍できるポジションです。

ポジション：Sales Manager

私たちのビジネスは、消費者に直接アプローチしていく流通形態をとっています。これにより、お客様は製品のメリットをストレートに実感できます。

ビジネスモデル：当社の会員を増やし、当社製品のファンを増やすことを目指しております。
そのため、当社社員の営業が消費者に販売活動を行うのではなく、当社製品を利用いただいている会員様に製品のPRや販売活動を担っていただきます。

本ポジションは、既存の会員様に向けて販売活動状況や会社としてのビジネスマナーや製品の特長などコンサルティング、ビジネスサポートを行っていただきます。

主な業務内容は以下の通り

- 会員のビジネスサポート&コンサルティング
- 会員の販売や活動状況の分析、及びフィードバック、アドバイス
- 会員へのトレーニング全般
- 会員向けの講演会・セミナーでのスピーカー
- ドイツ本社との定期ミーティング
- チームマネジメント
- 海外出張あり

※セミナーで使用する資料の作成なども担っていただきます。

<組織体制>

営業3名、マーケティング5名=8名在籍

<雇用形態>

正社員

<年収 Salary>

550万円～

- ※経験・能力などを考慮します。
- ※試用期間6か月あり（期間中は契約社員となりますが、給与に差異はありません）。
- ※月給は月20時間の定額残業代を含みます。
- ※ボーナスについては正社員登用後より支給対象となります。

<勤務地/Work Location>

東京都中央区日本橋茅場町3-1-11 日本橋ピアザビル 2F
・東京メトロ日比谷線・東西線「茅場町駅」2番出口より徒歩3分
・JR京葉線・東京メトロ日比谷線「八丁堀駅」日比谷線側A5出口より徒歩5分
・都営浅草線・東京メトロ東西線・銀座線「日本橋駅」D1出口より徒歩7分

<勤務時間 Work Hours>

9:00～18:00（休憩1時間）

★当社代表の方針で、その日の業務が完了していれば17:30上りも可能。

尚、給与に関しては定時の9:00～18:00で算出。

- ◆残業月平均20時間程度

<休日休暇 Holidays>

- 週休2日制（土・日）
月に1～2回、会社イベントのため休日出勤が発生します。その場合代休が付与されます。
- 祝日
- 年末年始休暇・夏季休暇（合わせて年5日程度付与）
- 有給休暇
- 慶弔休暇
- 代休制度
- 産前産後休暇・育児休暇

<手当/福利厚生 Benefits and Allowances>

- 昇給年1回（業績による）
 - 交通費月1万5000円まで（左記を超える場合は応相談）
 - 各種社会保険完備
 - 時間外手当（定額残業代相当時間数を超える場合）
 - 社員旅行（年1回）※自由参加
 - 昼食弁当補助
 - フィットネスクラブ/スポーツジム会費補助
-

Required Skills

<必須スキル required skills>

- 日本語ネイティブ、英語ビジネスレベル以上
- 営業経験3年以上
- Word, Excel中級～上級程度

<活かせる経験・スキル considerable skills>

下記のような経験・知識・スキルがあると業務で一層の活躍ができます。

- これまでの業務の中でセミナーや講演会などにおけるスピーチ経験がある方
 - 中国語が話せる方は尚可
-

Company Description