CareerCross by JAC Recruitment

【年収1,000万円】大手商社系物流企業 | 航空貨物の新規獲得営業 | フォワーダー経験者 | Sales

総合商社のネットワークを駆使したグローバルな営業で新たな高みを目指せます。

Job Information

Recruiter
Trade Dispatch

Hiring Company
【年収1,000万円】大手商社系物流企業 | 航空貨物の新規獲得営業 | フォワーダー経験者 | 提案・企画 | Sales

Job ID
1474304

Industry
Logistics, Storage

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Yamanote Line, Shinbashi Station

Salary
5.5 million yen ~ 10 million yen

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours
9:00〜17:30

Holidays
完全週休2日制、祝日、年末年始、年次有給休暇、慶弔休暇、育児・介護休業、子の看護・介護休暇・傷病特別休暇制度

Refreshed
April 16th, 2025 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【具体的な業務内容】

- 航空フォワーディングの営業・提案
- 商流まで踏み込んだ営業・提案
- 既存顧客への見積対応、訪問、営業
- 新規顧客の開拓
  輸出中核ビジネス：医薬、半導体製造装置、自動車部品、鋼材
  輸入中核ビジネス：繊維、アパレルハイブランド、航空機産業、セキュリティ産業

【やりがい】

多種多様な商材を扱う中で、経済の動きが肌で感じられる面白さがあります。

商材の制限が少なく、繊維、鉄鋼、食品、さらには設備まで多種多様な商材を扱っていること。
アジア・欧州向け設備の輸出、日本食の欧州向け輸出、穀物のアジア内の輸出入など、
幅広い業務を担当することになります。

そんな中で自分が関わったものが海外の様々な国で使われていたり、売られていたり、
また、その商材を使って製品が出来上がるなど、経済の動きが肌で感じられることに
面白みを感じることが出来ます。

■国際物流の営業・提案

海外展開推進には、海外に精通した日系物流会社とタッグを組むことが重要です。
商社系物流会社の強みである豊富な情報網、拠点数、長年培ってきた実績を活かし、
お客様の海外展開をサポートします。

輸出入に必要な様々な業務をワンウィンドウでお引き受けし、複雑な通関業務にも対応します。
海上輸送・航空輸送など様々な輸送モードを組合せ、さらに海外現地法人と連携することで、
質の高い国際一貫輸送をご提供いたします。

■一貫輸送（通関、配送、3PL）の営業・提案

海上輸送、航空輸送、鉄道輸送、トラック輸送等、様々な輸送手段の豊富な実績と、
幅広い海外ネットワークがあります。

お客様のニーズ（納期/コスト/品質）に応じて複数の輸送手段を組み合わせることができ、
Door to Doorのサービスをワンウィンドウで提案することができます。
お客様の負担軽減、きめ細やかなフォローを実現いたします。

■商流まで踏み込んだ営業・提案

メーカーとタイアップし、マーケットインの考えに基いた活動を行っています。
消費者のニーズをとらえた商品の開発、貿易実務全般を請け負う連携体制、
生産から販売までのフルサポートを提供。
売りたい商品を、売りたい国へ届ける、その橋渡しをお手伝いします。

■既存顧客への見積対応、訪問、営業

既存のお客様に積極的に訪問し、お客様の現状の課題をヒアリングします。
国際輸送では市況の変化に大きく影響を受けるだけでなく、
国ごとの規制が異なるので国際輸送のプロとして問題なく貨物輸送をアレンジできる知識が必要です。

競合他社も多くいる中でお客様に付加価値のあるサービスを提供する提案力が求められます。

■新規顧客の開拓

既存のお客様のケアだけでなく、新規顧客の開拓をして頂きます。
グループ会社のネットワークや提案力を活用し、新規顧客に対し、
より魅力的な提案をして、私たちのサービスを広く活用頂きます。

Required Skills

【必須スキル】

- 英語／メールのやりとりができるレベル
- コミュニケーション能力
- フォワーディング営業経験者

【歓迎スキル】

- 果敢に新規開拓営業ができる方

【求める人材】

- 新規開拓、提案力、業界経験者

Company Description