



外国人求人、英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語・インドネシア語を使う求人なら
-グローバルリーフ-

英語／海外営業職（海外の金属部品メーカーを相手とする企業） 【未経験者歓迎／残業少なめ／海外出張あり】

海外（主に英語圏）に自社製品を販売するための営業活動を行っていただきます。

Job Information

Recruiter

Global Leaf

Job ID

1499574

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Toshima-ku

Salary

3.5 million yen ~ 5 million yen

Hourly Rate

想定年収：350万円～500万円 ※残業手当は別途支給となります。 ※直近5年：賞与3回支給

Work Hours

9時00分～17時30分 ※フレックス制度：有（コアタイム：11時00分～15時00分）

Holidays

完全週休2日制（土・日）、祝日、年末年始、有給休暇）、慶弔休暇、産前産後休暇、育児休暇、介護休暇 ※年間休日：123日

Refreshed

December 16th, 2024 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【業務概要】

海外（主に英語圏）に自社製品を販売するための営業活動を行っていただきます。

具体的にはマーケティング、PR&提案、見積り、納期管理、クレーム対応等、海外出張含めた販売活動、海外への輸出書類(英文)の作成や顧客とのやりとり(電話・メール)を行います。また、社内のアシスタント・技術・製造・開発・品質管理スタッフと連携し、顧客ニーズに応え信頼関係を構築することで裁量を持ちながら一貫して担当することが可能です。入り口から出口まで直接関わり、更に売ったモノが活かされる最終製品まで感じられるお仕事です。

独自性の高い金属材料を扱うので、通常入社3ヶ月～半年間程度の期間は当社のモノづくりや製品知識を学びながら、先輩の案件のサポートをしていきます。

先輩社員も知識ゼロで入社した人ばかりで、知識は入社してから習得しています。日本語・英語や中国語・韓国語について聞ける先輩も多く、仕事の流れ・進め方・注意点など、実践的なスキルを身に付けることができます。独り立ちの目安を3年程度と考えて、チーム全体でサポートしていきます。

【クライアントについて】

クライアントは主に英語圏（アジアやヨーロッパ等）の電子機器メーカーや、半導体関連メーカー。ほとんどが既存の取引先で、飛び込み営業はありませんが、新規市場開拓の際にはマーケティング業務として展示会や、アポイントを取って新規営業するケースがあります。

要件ヒアリングの段階では英語、納期確認など自社工場とは日本語、納品先とは英語や中国語等……といった形で、2～3か国語を駆使して業務を進めます。欧州のような時差の大きい国とは、主にメールでやりとりしています。

【海外出張について】

■最大月に1回、1週間～10日程度の海外出張があります。出張先は英語圏が中心です。

■ご本人の希望も考慮しながら、将来的に海外転勤が発生する可能性があります。

Required Skills

【必須スキル/経験】

■英語：ビジネスレベル

※外国籍の方は、日本語ビジネスレベル

■営業経験（BtoB、BtoC両方どちらでも可）

■基本的なPCスキル（Excel、PowerPoint）

【歓迎スキル】

■普通自動車免許

Company Description