



営業職（国際物流経験者）

中国、ASEAN諸国（東南アジア各国）をはじめとする世界各国との国際物流営業

Job Information

Recruiter

WorkView Inc.

Hiring Company

関西発祥の複合一貫輸送業者。世界トップクラスを目指す国際フォワーダー

Job ID

1507634

Industry

Logistics, Storage

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

9:00~17:30 平均残業時間12時間7分（月間）

Holidays

■完全週休2日制（土・日） ■祝日 ■GW ■年末年始休暇（6日） ■有給休暇（1時間単位で取得可能） ■長期・連続休暇

Refreshed

January 28th, 2025 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

主に、商品を輸出入するメーカーや商社に対し、最適な輸出入プランをご提案します。
数ある輸送方法の中から最適な組み合わせを導き、貿易をサポート。
世界を動かすスケールの大きな仕事ができる営業です。

また、当社は船舶やトラック等を持たないノンアセットの会社であるからこそ、営業職としての提案力や顧客との関係構築力を磨いていくことができます。

■取引先

業界を問わず、また中小～大手企業まで多岐に渡ります。
自身が輸出入に携わった企業の商品を街中で見かけることもよくあり、これはやりがいの1つでもあります。

■どのような依頼がくるか（一例）

▼ご要望

生産拠点を日本から中国に移転したら、貨物の運搬状況もリアルタイムで分からず製造量を調整できないため、在庫過多につながっている。
また、現地トラブルが発生した際にも、状況を把握するのに時差がある。もっと安全かつ効率よく輸入したい。

▼提供したサービス

中国にある当社の拠点を駆使することで、現地にいなければわからない状況を即座に把握し、細かく報告できる体制を構築。
トラブルが発生した際には、当社の現地社員が状況を直接確認し、時差なく、きめ細やかなフォローができるようにした。
また、運搬状況についても、自社が独自展開している貨物検索サービスを使い、営業担当に問い合わせなくとも最新の運搬状況を確認できる状態にした。

▼結果

貨物の最新の運搬状況がリードタイムなく把握できるため、適切な在庫量をキープできるようになり、製造にかかる無駄なコストが正できた。また「現地でトラブルが起きた際に素早く対応してくれるから安心」として新たな受注にもつながった。

顧客の課題・要望をヒアリングし、解決策を提示するためには、貿易に関する知識はもちろん、顧客の事業や社会情勢の予測分析が不可欠ですが、入社直後からいきなり複雑な業務をお任せするつもりはありませんのでご安心ください！また、飛び込み営業もございません。

【入社後の流れ】

まずは、OJT研修で学んでいただきます。貿易のルールや自社サービスの概要を覚えることから始めていきます。
その後は、先輩の指導のもと、実務を通じて業務の流れを把握。一人ひとりの知識や経験習熟度に応じた業務・役割をお任せしながら、ひとり立ちを目指していただくことを想定しています。

特殊な事業を展開しているため、分からないことがあって当たり前！「分からないことが分からない」という質問に対してでもできる限りかみ砕いて解説します。
少しでも疑問に思ったことがあれば気軽に先輩に聞いてください。

【1日の流れ】

9:00 出社 ※社内ミーティングにて進捗や情報共有をしながら営業戦略を検討
▼
9:30 貨物の輸送状況などをチェックし、顧客からの問い合わせに対応
▼
12:00 昼休憩
▼
13:00 商談準備（提案資料準備や見積書作成等）
▼
14:30 顧客先を訪問
▼
16:00 自宅から顧客とオンラインミーティング ※担当案件の輸送状況の共有や今後の製造計画などを伺う
▼
17:00 貨物の輸送状況などをチェックし、顧客からの問い合わせに対応
▼
17:30 退社

【仕事の流れ】

▼顧客の課題をヒアリング

たとえば「生産拠点の上海から東京に製品を輸送したい」など、具体的な要望を伺います。その際、コストや納期など、何を重視されているのかを深掘りしていきましょう。

▼提案・見積もり

課題解決に向けて、輸送経路・輸送方法・納期・コストなどを提案。中国や東南アジア諸国にある30の自社拠点や多くの協力会社との広大なネットワーク、実績に基づいた豊富なノウハウ、自身の専門知識を活かして、トータルソリューションを手掛けることができます。

▼受注

契約後は、現地側の船積みの調整、輸送業者の手配、スケジュール調整、日本の通関関連の調整など、稼働に向けた手続きを行ないます。手続き後の実務は業務部が担当するので、営業活動に専念できます。

Required Skills

応募資格・条件

- ・大卒以上
- ・国際物流業界での経験 1年以上

【以下の方歓迎】

フォワーダー・NVOCCでの営業経験がある方

Company Description