



次の営業の舞台は海外。初めての海外営業を通じ、発展途上国や新興国の経済発展をサポート。アフリカや中南米などへの自動車輸出

社会インフラを支え、人々の暮らしを豊かにする、D&Dグループです。多国籍チーム。

Job Information

Hiring Company

PRIMASS Japan Co., Ltd.

Job ID

1514117

Industry

Other (Distribution, Retail, Logistics)

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Hibiya Line, Ningyocho Station

Salary

4.5 million yen ~ 5.5 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Work Hours

9:30~18:30(休憩：60分)

Holidays

完全週休2日制（土日祝日休み）、夏季休暇、年末年始休暇、バースデー休暇、年間休日127日(2023年度)

Refreshed

February 6th, 2025 15:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

英語以外の言語能力があると活かせます。

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

=====

営業経験あればOK！発展途上国や新興国への自動車輸出の海外営業を大募集！

- ・土日祝休み！9:30スタート！残業少！ワークライフバランス取りやすい！
 - ・少人数のチームで、お互いに協力し合って業務を行っています！
 - ・あなたの営業活動が、日本より経済水準が低い国々の経済発展のサポートに！
- ◎大切なのは、素直に受け入れる姿勢とチームワークです。

=====

私たち【PRIMASS Japan】は、三菱正規ディーラーやレンタカー会社を運営するD&Dグループの中で、海外事業拡大のために2021年4月に設立されたグローバルカンパニーです。現在は、アフリカ地域、バン格拉ディシュ、ジャマイカ、ガイアナなど、発展途上国や新興国を中心に、中古車の輸出事業を進めています。

2022年4月には、東アフリカ地域での更なる販売拡大の為、タンザニア/ダルエスサラームに現地エージェントオフィスを設置しました。今後は北米やカナダでの販売拠点増加なども検討しており、会社の成長に関われる、とてもやりがいのあるポジションです。

チームワークカルチャーがあるので、周りのサポートを得ながら、営業スキルをもっと磨いていきたい方にピッタリです。ぜひご応募ください。

<弊社・本ポジションの魅力>

- ◆「D&Dグループ」の一員。
 - └ 昨年500億円を突破(グループ合算)。
 - └ 設立17年、従業員1000名。
 - └ 自動車関連の上流～下流まで、多様なニーズに対して、グループ全体で解決策を提供できる事が強み。
 - └ 弊社は少人数ですが、グループを含め同フロアに80名程。車の手続きのやりとりなどで一緒に仕事をしたりと、横のつながりを大切にしている社風。
- ◆多国籍など、様々なバックグラウンドがメンバーが活躍中。
- ◆大手自動車関連企業からの転職される方々も。理由は・・・
 - └ 土日祝休みなので、ワークライフバランスを求めています。
 - └ キャリアアップを求めています。
 - └ 自分でやりたいことへのチャレンジ機会を求めています。

<職務内容>

海外の担当エリアでの中古車輸出の営業をお願いします。

具体的には・・・

- ・既存顧客への提案営業
- ・海外顧客の新規開拓、要望のヒアリング、商談
 - └ SNSやGooglemap等で、その地域の自動車ディーラーを探し、アプローチ。
 - └ お客様が希望する車の車種や金額をヒアリング。
- ・国内外の業務提携先のフォロー
- ・中古車オークション会場からの仕入れ
 - └ インボイスの作成など
- ・現地のマーケット情報のリサーチ
- ・その他付随する業務

◎1日の中で最も多く時間を費やすのが、
 ・新規営業や既存のお客様とのやり取り（メール、SNSの対応、Whatsupなど）
 その他、オークション仕入れの準備（インボイスの作成など）

担当エリアはマーケットや本人の希望も考慮しながら、それぞれに合った地域をお願いしています！今後北米やカナダなどの先進国への開拓も考えています。

◎海外出張あり

頻度は、人や状況により様々です。現地に行き、直接お客様とやり取りをした方が、やはり関係構築が出来るので、足を運んでいます。

※先日もメンバー2人が、モンゴルに出張中していました！

<キャリアステップ>

ゆくゆく、マーケティングや新規顧客もご本人の適性を見ながらお任せします。さらに先には、営業マネージャーとして部署を束ねていただく可能性もございます。

【部署構成】

男性：4名 女性：3名 合計：7名
 ・会社全体：9名。
 ・フロア：グループ含め、80名程。

【部署雰囲気】

社員のアイディアなどを積極的に取り入れ、事業の拡大を進めている風通しの良い部署

Required Skills

【必要条件】★海外営業未経験歓迎！

- ・営業経験3年以上
- ・日本での就業経験1年以上
- ・英語：日常会話レベル
- ・日本語力：ネイティブレベル。＊社内では日本語でやりとりしています。スピーキングだけでなく、資料作成も日本語で行っていただきます。
- ・PCスキル：基本的なPCの操作

<あると役立つスキル>

- ・海外営業経験
- ・英語以外の言語能力があれば、担当エリアで活かせる可能性も広がります。

<弊社・本ポジションにフィットする方>

- ・コミュニケーションをとる事が好きな方
- ・前向きに仕事ができる方
- ・過去の成功体験や自分のやり方に固執せず、まずは弊社のやり方を吸収しながら、ご自身の経験などからのエッセンスを加えるスタンスの方

【雇用形態】

正社員 ※試用期間3ヶ月（正社員と待遇同じ）

【年収】

想定年収：500万円～600万円

※給与詳細は、経験・スキルを考慮の上決定

月給：33万円～40万円（固定残業代/20h:41,497円～54,250円を含む）

昇給あり：年1回

賞与あり：年2回(7月、12月) ※決算賞与（業績による）

【勤務地】

〒103-0006 東京都中央区日本橋富沢町9-19 住友生命日本橋富沢町ビル7階

<最寄り駅> ★駅近5分以内

「人形町駅」より徒歩で5分／都営新宿線「馬喰横山駅」より徒歩5分／「水天宮前駅」より徒歩11分

受動喫煙防止措置：屋内禁煙（屋内に喫煙所あり）

※将来的に、相談の上、全国の当社拠点に転勤の可能性あり。当面はございません。

【勤務時間】

9:30～18:30(休憩：60分)

★残業少なめ！

▶人事より

「残業が発生する日もありますが、どのスタッフも、残業少なくオンオフのメリハリをつけて働いていますよ。」

※勤務日、勤務時間の調整可能性有(土曜日出社、早出など※振替休日制度有)

(担当する国により在宅で時差勤務(週1-2回在宅)ということもございます。)

【休日休暇】

- ・完全週休2日制（土日祝日休み）
- ・長期休暇あり(夏季休暇、年末年始休暇)
- ・バースデー休暇
- ・年間休日126日(2024年度予定)

【手当/福利厚生】

- ・交通費支給
- ・社会保険完備(健康保険／厚生年金／雇用保険／労災保険)
- ・退職金制度
- ・住宅手当1～4万円/月（会社の規定による）
- ・食事手当1万円/月
- ・自己啓発手当1万円/月

Company Description