



PR/086538 | Sales Representative

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment USA

Job ID

1515485

Industry

Restaurant, Food Service

Job Type

Permanent Full-time

Location

United States

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

February 25th, 2025 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

職務概要

アジアチャンネルの売上目標とアカウントの収益性目標を達成するために、担当エリアを巡回し、既存および見込み顧客に製品をプロモートし、注文を受けることが求められます。

主な職務内容

チャンネルセールス:

- ディストリビューターのセールスと連絡を取り、信頼関係を築く。
- 製品を販売し、顧客や小売業者に販売サポート情報を提供する。
- 顧客、小売業者、市場動向に関する情報を収集・整理する。

- 他州への出張を含む見込み顧客訪問を行い、新規ビジネスアカウントを開拓し、継続的かつ増加する売上を確保する。
- 問題を特定し、売上につながる提案を考える。
- 提案書を作成し、顧客と交渉する。
- 顧客と協力して業務を進める（小売業者訪問、本社会議など）。
- パートナー代表と連携して、顧客に販売資料やプレゼンテーションを作成・提供する。
- 店頭デモを手配し、デモ会社と連絡を取る。
- 必要に応じて顧客や市場イベントに参加する（時には週末も含む）。
- 製品の在庫状況や納期を把握し、顧客に納期を見積もる。
- 緊急注文を受け付け、迅速かつ優れたサービスを提供する。
- 返品、破損、期限切れ商品の受け取りとクレジットメモの作成。
- 適切な顧客担当者とのプロフェッショナルな関係を築く。
- プロフェッショナルな外見と態度を持ち、良識と裁量を行使する。

顧客訪問:

- 定期的な店舗訪問、提案書の作成、店舗マネージャーとの調整を行い、必要なサポートを提供する。
- 販売フロアの維持、顧客の棚の補充支援、商品の劣化や期限切れの確認、POPや顧客ディスプレイの設置。
- 顧客のサイトで製品の展示、デモ、サンプル配布を行い、製品の販売ポイントを強調する。
- 売上につながる情報を収集する。
- 販売フロアや他社製品、プロモーションなどを観察して情報を収集する。
- 製品や販売資料に関する情報を提供し、販売エリアを提案し、プロモーション提案を行う。
- 販売資料の配布、組み立て、設置を行う。

管理業務:

- トレードショーブースの設置支援、機材や資料の発送準備。
- 週次/月次活動報告、進捗報告、トレードショー報告、出張報告、経費報告、会議報告などの報告書をタイムリーに作成・提出する。
- CRMセールスポータルに活動記録をログし、顧客プロフィールやマーケティングプログラムの詳細を最新情報で更新する。
- 顧客の控除を確認し、正当な理由で請求が行われているか確認する。控除に対して異議を申し立て、必要に応じて会計チームと連携して支払い回収を支援する。
- 電話、ファックス、メールでのビジネス問い合わせに対応し、顧客の問題を調査・解決する。
- 会社の方針および適用される法律に従って業務を遂行する。
- 業務プロセスの継続的な改善、効率化、コスト削減を追求する。
- 信頼性、柔軟性、細部への注意力を持ち、機密情報を保持する能力。
- 職場で高い倫理基準を維持する。
- 他のマネージャー、スタッフ、外部関係者との良好なコミュニケーションを維持する。
- 不規則な問題や問題を管理職に報告し、解決策を求める。
- 必要に応じて顧客の懸念に対処し、フォローアップして満足のいく解決を図る。
- 会社の方針と手順を遵守し、社内外で会社の価値を示す。
- 清潔で安全な作業環境を維持する責任がある。

- 連邦および州の法律に準拠して、上司や上級管理職から指示された特別プロジェクトやその他の業務を遂行する。

応募資格

- ビジネスまたは関連分野の学士号。
- 英語、中国語、ビジネスレベルの日本語のトリリンガル。
- CPGおよびアカウント管理における2年以上の進行的な営業経験。
- IRIまたはNielsenの経験があると尚良い。
- ビジネスモデルの理解と収益および収入目標に高い影響を与える結果を出す能力。

経験

- 強力な分析、批判的思考、問題解決スキル。
- Microsoft Office (Outlook, PowerPoint, Excel) の熟練。
- 細部への注意力和曖昧さや締め切りのプレッシャーに対する快適さ。
- クロスファンクショナルおよび独立して効果的に働くためのチームワークスキルとモチベーション。
- 明確かつ簡潔な方法でのコミュニケーション、プレゼンテーション、報告、および提案能力。
- 組織の変化と成長に伴い、新しいことに取り組む意欲と願望。
- Salesforceまたはその他のデータビジュアライゼーションツールの知識があると尚良い。
- 統計、需要計画、予測方法に精通し、財務および運用への影響を理解していると尚良い。

Company Description