



## PR/086543 | Sales Representative

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment USA

**Job ID**

1515489

**Industry**

Chemical, Raw Materials

**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

社長の指示の下、このポジションは会社の運営製品のライフサイクル管理を担当します。責任には、製品および顧客の要件の優先順位付け、売上および購買サポートが含まれ、会社の製品全体の収益および顧客満足度の目標を達成することが求められます。このポジションは、顧客サービスの全範囲を監督し、参加することが求められます。顧客関係、技術調整、問題解決、および会社、顧客、ベンダー間のコミュニケーションが重要な要素です。

#### 職務内容

- 社長と協力し、さまざまな用途向けのテープの販売を調整します。
- 最初の主要ターゲットはパッケージ用途です。
- 他の営業スタッフと協力して製品の全体的な販売戦略を策定します。

- 業界のさまざまな情報源を通じて、パッケージ市場における会社製品の新しい市場の可能性について情報を受け取ります。
- 本社代表者および国内購買代理店と電話/電子通信で連絡を取り、新規販売を追求し、既存の販売を確保します。
- 会社の方針に従って、見込み客および現在の顧客の財務的健全性を検討、解釈、監視します。
- 経理部門と連携して、会社の方針に従って売掛金の問題に対処します。
- 潜在顧客および既存顧客を訪問し、潜在顧客の販売リードをフォローアップし、既存顧客のアカウント活動および製品問題をレビューします。
- 業界の展示会に参加します。

## 資格

### スキル・経験

- コミュニケーションスキル: 強力な口頭、プレゼンテーション、および書面による報告。
- チームビルディングおよび対人スキル、複数のタスクを同時に管理する能力。
- スタートアップ、サプライヤー、顧客との成功した交渉の実績。
- グローバル組織全体の主要な利害関係者および製品開発チームとの強力な関係を構築する経験。
- ビジネス開発における新しいスキルを学ぶ意欲と挑戦する精神を持つ。
- パッケージ市場の知識。
- パッケージテープの製造業者またはディストリビューターでの経験。
- 化学材料の知識があると望ましい。
- 関連分野の学士号、望ましくはビジネスマネジメントまたはエンジニアリング（化学材料の知識を求める）、または同等の教育と職務経験の組み合わせ。
- 化学材料またはパッケージ業界での3年以上の営業または事業開発の経験。
- Microsoft Office（Word、Excel、およびデータアプリケーション）に精通していること。
- 英語、日本語ビジネスレベル必須。

**勤務地** サンノゼ, カリフォルニア州（出張の頻度 30%）

**雇用形態** 正社員（フルタイム）

**給与** USD90,000-100,000

応募者多数により、ご応募可能な方へのみ返信を差し上げます事、ご了承ください。  
ご理解の程、何卒宜しくお願い致します。

---

Company Description