



【840～万円】 Sales Manager

Smith Japan合同会社での募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

Smith Japan合同会社

Job ID

1522761

Industry

Specialized Import, Export

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours

09:00 ~ 18:00

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始

Refreshed

February 20th, 2025 16:15

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2174427】

【世界ランキング上位／世界20以上の拠点を保有するグローバル企業】

<POINT>

- 年間売上47億ドルをマークする、業界トップクラス商社
- 社内コミュニケーションは原則英語／海外出張あり
- トライ＆エラーを歓迎するフラットな組織

<Smithの強み>

自社保有ラボによる最先端の品質管理や、世界規模のネットワークによる[スピーディーかつ高品質な部材の調達]を大きな強みとしています。

【緊急調達というビジネスモデル】

部材の急な欠品・遅延などクライアントの緊急事態に対し、迅速かつ質の高い供給で課題解決を行っています。

【多彩なサプライチェーンサービス】

単に調達を行うだけでなく、国内外の業界トレンドの提供や余剰在庫の管理、品質保証やVMIなど、当社ならではの幅広いソリューションを備えています。

こうしたSmith独自の強みを武器に、日本での新たなマーケットを切り開いています。

また、随時新入社員を迎えながら、順調に拡大を続けています。

<ミッション>

クライアントに対し、半導体や電子部品に関する幅広いソリューションの提案や、英語での各国拠点とのマーケット共有・営業戦略の立案などチームマネジメントをお任せしていきます。

【クライアント例】

- ・ 規模を問わず、国内の産業機器・自動車・医療機器・通信機器など各種メーカー
 - ・ 国内外の半導体および電子部品サプライヤー
- 1人あたり、既存顧客20~30社+新規開拓を担当します。

【主な商材】

半導体、集積回路（IC）、メモリチップ、CPU/GPUなど

<業務内容>

- ・ 日本及び世界中の潜在顧客とベンダーの発掘と開拓。
 - ・ オンライン・リサーチの実施、電話やその他のコミュニケーション手段による見込み顧客へのアプローチ。
 - ・ 新規・既存顧客への日常的なコミュニケーションと優れたサービスの提供。
 - ・ 既存顧客への営業・事務サポート。
 - ・ 電子部品と市場動向の深い理解とリサーチ。
 - ・ 特別なプロジェクトに参加し、支援する。
- ・ Identify and develop potential customers and vendors worldwide/japan.
 - ・ Conduct diligent research online and approach prospective customers via phone and other communication methods.
 - ・ Handle daily communication and provide excellent service to new and existing customers.
 - ・ Provide sales and administrative support to existing customers.
 - ・ Research and develop an in depth understanding of electronic components and market trends.
 - ・ Participate and assist in ad hoc projects.

Required Skills

■Requirement

フランチャイズ、流通、製造業における10年以上のエレクトロニクス営業経験。
自動車業界、産業機器業界、半導体製造装置業界、コンシューマー業界などの主要顧客担当経験があれば尚可。
結果重視の姿勢で問題に取り組み、実行可能なソリューションを提供できる方。
成功への渴望を持ち、自発的な方。
挑戦を受け入れ、大胆な目標を達成する用意があり、意欲的な方。
成長マインドを持ち、多くを学び、遠くへ行きたいという向上心を持っている方。
ビジネスネットワークと露出を広げることに強い情熱を持ち、献身的なチームプレーヤーであること。
英語と日本語に堪能であること。

◇◇経験の浅い方はシニア営業担当として考慮します◇◇

- ・ Bachelor's degree or above in any discipline.
- ・ 5+ years of electronics sales experience in franchise distribution or manufacturing.
- ・ Experience in handling key accounts in automotive industry industrial equipment industry semiconductor equipment manufacturing Consumer industry.
- ・ Results oriented attitude to approach and tackle problems with actionable solutions.
- ・ Self motivated with a hunger for success.
- ・ Ready and willing to embrace challenges and achieve bold goals.
- ・ Possess a growth mindset and aspirations to learn and go far.
- ・ Committed team player with a strong passion for widening their business network and exposure.
- ・ Proficiency in English and Japanese.
- ・ Candidates with less experience will be considered as Senior Sales Representative.

Company Description

Smith Associatesは、米国の商社であり、主に電子部品の販売とサプライチェーンの管理を行っています。同社は世界中の顧客に対して、幅広い電子部品を提供しています。信頼性の高い製品や競争力のある価格を提供し、顧客のニーズに合わせたカスタムソリューションを提供することで知られています。また、グローバルなネットワークを活用し、迅速な納品と効率的なサプライチェーン管理を実現しています。Smith Associatesは、顧客のビジネスの成功を支えるために、高品質な製品と専門知識を提供することを目指しています。