



【バルク経験者必見！】専門知識を活かしたバルク営業の募集| Sales position in Tokyo

高年収&グローバル企業で働く！大手顧客へのバルク提案営業でスキルをアップ！

募集職種

人材紹介会社

株式会社トレードディスプレイ

採用企業名

大手物流企業| Sales position in Tokyo

求人ID

1474266

業種

物流・倉庫

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

山手線、 浜松町駅

給与

800万円 ~ 1200万円

ボーナス

固定給+ボーナス

時給

9:00-17:30

勤務時間

60分

休日・休暇

完全週休2日制 (土曜 日曜 祝日)、夏季休暇3日、土日祝日、有給休暇：入社日5日~10日付与 (入社時期に応じ有給付与日数変動)

更新日

2025年04月02日 17:16

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒： 学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

バルク船による鋼材輸送を主として専門知識を活かして「営業・輸送企画」に従事いただく人材を募集します。

【営業・輸送企画業務】

顧客から鋼材を主とした重量貨物の輸送依頼を受け、貨物特性や納期、費用、備船契約に関する条件等を考慮した上で、最適な輸送プランの提案を行います。
※経験によりお任せする業務範囲を調整することがあります。

例：経験が浅い方にはオペレーション業務から入って頂く場合も御座います。

【事業環境】

当社ではグループ会社扱いのバルク船による鉄鋼製品輸送を一手に引き受けている一方で、取扱貨物に於けるグループ会社の比率は約50%弱です。半分以上の貨物は非三井物産の顧客の貨物で、新規顧客や新規案件の獲得に向け、積極的に営業活動を行っています。更に、三国間輸送の取込みにも注力しており、今後はより一層、伸ばしていきたい領域と考えています。また、鋼材に留まらず、建設機械や車両等の実績もつき、バルク船での鋼材輸送で培ったノウハウやネットワークを鋼材以外の貨物に展開しています。

【具体的な業務内容】

まずはグループ会社案件の一部を担当頂き(基本的には航路で担当を分けています。)、バルク船での鋼材輸送の営業・輸送企画業務に慣れて頂きます。その後は三井物産以外の顧客を担当頂き、既存顧客の深堀や新規顧客・案件の開拓を担当頂く予定です。その後は適性やご希望も踏まえつつになりますが、海外にも出張頂きつつ、三国間案件の開拓、輸送スキームの立案に従事頂き、現在の中核事業である日本発の鋼材輸送業務以外の新規事業領域の開拓の中心的な役割を担って頂きたいと思っております。
※室内の人員構成や事業の状況によっては業務内容が変わる事もございます

【企業の魅力】

- グローバルな展望：大手グループ企業としての情報網が強く、国際的な視点を持ち、世界中のクライアントと連携してビジネスを展開しています。国際的な環境で働くチャンスが豊富です。必要に応じ、国内・海外出張チャンスがあります。
- チームワークと協力：協力とチームワークを大切にし、スタッフ同士が連携してプロジェクトを成功に導いています。一体感のある職場環境が魅力です。
- 成長機会と研修：従業員の成長を支援し、専門知識を高める機会を提供しています。研修プログラムやキャリアアップのサポートがあります。
- 働きやすい環境：月の半分はリモート可能。
- 堅実なビジネスモデル：グループ会社として安定した経営基盤を持ち、将来にわたり成長し続けることを目指しています。経済的な安定感が魅力の一つです。
- 社会的責任：コンプライアンスを重視し、法令は厳密に遵守しております。

スキル・資格

【必須スキル】

- バルク船（在来船）の海上輸送業務(営業業務)に携わったことのある方（3年以上、尚可）
- 英語/メールでのやりとり、簡単な会話ができるレベル

【歓迎スキル】

- 鋼材・バルク船輸送に関わる営業業務・貿易実務経験者

【求める人材】

- コミュニケーション能力：社内外と円滑に、自らコミュニケーションできる方。
- 処理能力：正確、且つ、スピーディー対応できる方。
- 突破力：指示待ちにならず、自ら判断・行動できる方。
- バルク船輸送に関する知識や経験：バルク船の基礎知識、海運市況等になじみがある方。

会社説明