



航空貨物輸出の既存顧客向け法人営業！経験を活かしてリーダー候補へキャリアアップ| Sales in Osaka

専門知識と高い市場価値を身に付け、キャリア成長を目指す営業

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

専門知識と高い市場価値を身に付け、キャリア成長を目指す営業| Sales in Osaka

求人ID

1489269

業種

物流・倉庫

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態

正社員

勤務地

大阪府, 泉佐野市

最寄駅

関西空港線、りんくうタウン駅

給与

450万円～650万円

勤務時間

9:00～17:20

休日・休暇

完全週休二日制、土曜 日曜 祝日、夏期5日 ■有給休暇 ■その他（年末年始、育休・介護、慶弔）

更新日

2025年04月02日 16:18

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

【業務内容】

航空貨物輸出関連サービスの顧客対応(法人営業)を担当頂きます。(既存80%、新規20%)

【具体的には】

- 既存顧客との契約の維持・拡大
- 顧客ニーズに合わせたサービスの提案・契約
- 顧客との調整・コミュニケーション
- 売上目標の達成
- 顧客情報の管理・整理
- 顧客との長期的な関係の構築・維持
- 新規顧客開拓（グループ会社と連携を取りながら、新規顧客開拓を行う手法が中心となります。）

【ご提案頂くサービス】

- 航空貨物代理店業務
- 貨物利用運送業務(輸出)

【期待】

入社後しばらくは顧客対応や他部門との調整を主体的に遂行いただきながら、将来的にはリーダー（課長代理）、課長と
なっていただくことを期待しております。また、現職・前職のご経験次第では、入社時より課のリーダーとなり課長代理業
務に従事いただくことも想定しております。

スキル・資格

【求める人材】

- ・ 他部門との連携が多く発生するため、部署関係なく円滑なコミュニケーションが取れる方
- ・ 航空貨物かつ精密品を扱うため、社内外との折衝・調整をスピード感をもって業務にあたる方
- ・ メンバーの成長を通じ成果を出すことができる方
- ・ 部門の業務を動かす起点となり、場を取り持ち業務を主導的に進められる方

【必須スキル】

- ・ 航空貨物フォワーダーでの輸出営業経験（3年以上：課のリーダーに今後なっていただくためです）

【歓迎スキル】

- ・ マネージメント経験・リーダー経験のある方
- ・ 航空貨物フォワーダーでの通関・カスタマーサービス・オペレーション部門の経験（5年以上）

会社説明