



営業職 / Key Account Manager ※クライアントのニーズに合わせて提案できる方歓迎！

超大手海運会社100%出資 ◆ グローバル業務に挑戦

募集職種

採用企業名

株式会社ウィルヘルムセン・シッピング・サービス

求人ID

1505650

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) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 品川区

給与

600万円 ~ 経験考慮の上、応相談

更新日

2024年12月25日 03:00

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

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

≪創業160年の超大手海運会社の100%出資≫ 商業船向けに各種の自社製品をグローバルに提供している会社です。弊社の世界的なネットワークを駆使しつつ船会社等に弊社製品を売り込むKey Account Managerのポジションで、営業のご経験を生かすことができます。

仕事の内容

営業のポジションです。社内各関連部署（ローカル、グローバル）と連携をとり、既存顧客との新規ビジネスの開拓および新規顧客の開拓を通じて、売上アップを実現します。

具体的な業務内容

- 既存および新規顧客へ当社の商品群の営業活動を行う
- テクニカルセールス部門と協力し、商品群の売り上げ増進を図るための営業活動を行う
- 強固で測定可能な営業活動計画を策定し実行する

配属先情報

Report to: Head of Sales, Marine Product

スキル・資格**必要な能力・経験**

- ・職務経験: 営業経験者
- ・学士号または同等の海洋資格保持者。正式な学歴がなくても、関連する経験によって補うことができる方。

【必須】

- ・英語力（読み・書き・会話）。レポートラインのHead of Salesは日本人ですが、その上司は上海にいるVice Presidentです。各地域の社員、一部の顧客や社内の関係者のコミュニケーションは英語になりますので、英語の会話も抵抗なくできる方
- ・日本語力（読み・書き・会話）：日本人レベル
顧客はほとんどが日本人ですので、日本のマナーでコミュニケーションが取れる方、メールが書ける方
- ・デジタルツール(MS OfficeやCRMを含む) を使いこなす能力
- ・海運業界およびマリンプログラクトへの知識や経験があれば尚可

こんな方を求めています

- ・顧客対応の経験がある方、対応スキルの高い方
- ・コミュニケーションスキルのある方
- ・顧客との関係を築き、維持した実績のある方
- ・チームスピリットのある方
- ・野心的で、商業的思考を持ち、成功への強い願望を持つ方
- ・自ら仕事を計画し、組織化し、自立して業務を遂行できる方
- ・変化を受け入れられる方
- ・ネットワークが軽い方
- ・結果志向で、営業における実績を証明できる方
- ・時間管理と優先順位の割り振りを行い、期限を守ることができる方

雇用形態

正社員（期間の定め：無）

試用期間 有 3ヶ月（試用期間中の勤務条件：変更無）

年収

年俸制（分割回数12回）

年俸6,000,000円～

営業インセンティブあり

勤務地

事業所名 東京オフィス

住所 東京都品川区北品川4-7-35 御殿山トラストタワー13F

最寄駅 JR山手線品川駅 徒歩10分

京浜急行電鉄京急本線北品川駅 徒歩5分

喫煙環境 屋内禁煙（屋内喫煙可能場所あり）

転勤 原則なし

勤務時間

所定労働時間 07時間30分 休憩60分 事業場外みなし制度を適用。固定時間外手当を適用。

休日休暇

年間123日（内訳）

土曜 日曜 祝日

年末年始 例年12月30日～1月4日 6日

有給休暇 入社時に付与（初年度は20日を月により按分）

私傷病休暇 年間15日（初年度は月により按分）

手当/福利厚生

通勤手当：会社規定に基づき支給

在宅勤務（一部従業員利用可）、時短制度（一部従業員利用可）、出産・育児支援制度（全従業員利用可）、資格取得支援制度（一部従業員利用可）、研修支援制度（全従業員利用可）、総合福祉団体保険

産休・育休の取得実績有り/定年65歳 定年後再雇用制度あり

寮・社宅：無

退職金：有（勤続3年以上で支給）

選考内容

採用人数：1名

面接回数：2～3回

筆記試験：無

英語面談有

会社説明