



【東京】営業職/海外営業も可 CO2削減に寄与 ※住友商事100%出資/炭素材の専門商社としてグローバルに展開

住商CRM株式会社での募集です。法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

住商CRM株式会社

求人ID

1515166

業種

専門商社

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

500万円 ~ 700万円

勤務時間

09:30 ~ 17:45

休日・休暇

【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 祝日、年次有給休暇...

更新日

2025年01月09日 16:53

応募必要条件

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

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

【求人No NJB2267425】

国内主要仕入先と、国内の大手販売先を担当し、営業活動・トレード業務を担って頂きます。

■ミッション

安定供給・売上最大化・将来的な市場開発

■仕事内容

・仕入先・販売先の間立った営業活動・デリバリー

- ・国内主要取引先1社・国内大手顧客との折衝
- ・大型船での輸取出引・貿易実務
- ・物流会社との折衝・納期調整

■体制

個人目標ではなく、チームで売上最大化を目指す体制

■やりがい・将来性

住友商事グループで、66か国136拠点に拠点を展開。本組織においては、アメリカ・カナダ・中国等の海外顧客との取引量が増加しており、ご本人の適性に合わせて、将来的に海外営業担当もお任せします。

■フォロー体制

研修：住友商事社のプログラムあり・現場にてOJTを行うフォロー体制あり

■魅力

- ・石炭コークス、石油コークス、耐火材レンガを扱う商社でトップシェアを誇り、リピートオーダーが多い為、安定した売上がございます。
- ・炭素関連原料は産業分野で幅広く使用され、基幹産業を支える材料です。材料の調達から販売まで顧客要望に対して、ダイナミックな対応ができるため、やりがいのある業務です。
- ・住友商事グループのネットワークを活かし、サプライチェーンの強化等、幅広い提案や創意工夫を通じた介入価値を發揮することができます。
- ・現在、会社として海外ビジネス拡大を図っていて、当社が培ったトレードノウハウ・業界知識、並びに住友商事グループ海外ネットワークを生かして新規ビジネス開拓に挑戦できます。

■期待すること

取引仕入先、販売先、住友商事海外店含め、関係者が複数いる中で、商社機能を發揮し、関係者と良好な信頼関係を築く人間関係構築力・リーダーシップを期待。

スキル・資格

【必須条件】

- ・営業経験3年以上
- ・英語力（目安：TOEIC600点の英語力）※実務経験重視

【歓迎】

- ・輸出やトレーディングの知識
- ・商社・メーカーでの営業経験

会社説明

1. 炭素関連原材料、燃料及び製品の輸出入、国内販売（取扱商品：石炭コークス[高炉用・一般産業用・鋳物用]、CDQ粉コークス、加炭材、石油コークス、無煙炭、コールタール、コールタールピッチ、バイオカーボン、黒鉛化カソードブロック、その他特殊炭素製品、人造黒鉛電極 他）2. 耐火材及び耐火物原料の輸出入、国内販売（取扱商品：主に製鉄用耐火材・耐火物原料 他）3. その他関連原材料、燃料、製品の輸出入、国内販売（取扱商品：鑄造原料、代替燃料、他）