



## 【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...

## 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

Smith Japan合同会社

## 求人ID

1522761

## 業種

専門商社

## 会社の種類

外資系企業

## 雇用形態

正社員

## 勤務地

東京都 23区

## 給与

800万円～経験考慮の上、応相談

## 勤務時間

09:00～18:00

## 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

## 更新日

2025年02月20日 16:15

## 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 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】

## &lt;POINT&gt;

- 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.

## スキル・資格

### ■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.

## 会社説明

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。