

## 求人情報

企業コード:16249 ジョブコード:20240606-098-01-022

マネージャーレベル

ポジション名	【バンコク駐在】コンサルティング営業/年休120日以上
この求人情報の取扱い会社	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
企業名	(株)テクノ経営総合研究所
掲載開始・更新	2024-09-18 / 2024-09-18
職種	営業 - その他
業種	ビジネスコンサルティング
勤務地	アジア タイ
仕事内容	<p>当社の生産現場改善コンサルティングサービスを製造業の経営者層に対して企画提案し、契約を獲得する業務をお任せします。入社後はこれまでの経験を活かして新規顧客の開拓を担って頂くことを期待します。</p> <p>【顧客について】各種生産工場を所有する製造業の企業です。提案相手は経営者や工場長クラスのため、知識やスキルに加えて信頼関係の構築が重要です。【成約までの流れ】毎月開催している経営セミナーに参加いただいた企業や過去に収集した企業情報をもとにアプローチし、無料工場診断の提案を行います。無料工場診断を行う際はコンサルタントと連携し、工場診断のプレゼンから契約に繋げていきます。変更の範囲：当社業務全般</p>
企業について(社風など)	<p>コンサルティング事業、人材支援、能力開発、ISO認証取得 コンサルティングは製造現場向けに強み。 提案だけでなく実践をモットーに成果を約束。</p> <p>従業員数 100名</p>
勤務時間	09:00～ 17:00
応募条件	<p>【必須】法人向け新規開拓の営業経験をお持ちの方【歓迎】経営者に対する提案営業経験をお持ちの方【求める人物像】目的達成のために自ら企画・提案を考え、実際に行動できる主体性のある方</p> <p>【研修体制】同行営業等のOJT研修(3?6か月程度)を経て、独り立ちをして営業活動を行って頂きます。1ヶ月の新規訪問数は10?20社ほどとなります。営業方法はHPからのお問い合わせ、ダイレクトメールでの営業、テレボが中心となっております。【入社後について】まず工場・業務診断の依頼を月2回獲得することが目標です。未経験者でも概ね1年?1年半程度で達成できるイメージです。</p>
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年収	日本・円 450万円～ 600万円
休日	年間休日 125日
契約期間	正社員