

募集ポジション： 国内ケミカルトレーダー

## 会社概要

ECEM は化学製品をグローバルに販売する、アムステルダムに本社を構える独立企業です。

ECEM ではアクリル樹脂、紫外線硬化、接着剤、塗装、ポリウレタン、ポリエステルや薬剤、化粧品、食品業界における約 150 種もの連産品を取り扱っております。

マーケティングやセールス、物流などの調整・管理も本社アムステルダムで行っております。

また、日本支店の他には、マンチェスター、バルセロナ、上海とサンパウロに事務所を設けており、世界各地におけるお客様にご利用いただいております。

## 募集要項

東京に所在する ECEM 日本支社において、ケミカルトレーダーの協力とともに営業チーム(3 名)を強化していただきます。応募者はこれまでに、アクリレート、ポリマー、ヒドロキシなどの化学薬品貿易に関するセールス、ビジネスデベロップメントの経験がある方、特にヒドロキシに関連する経験があると尚可。

## 職務内容

- a) 顧客やサプライヤーとの化学製品に関する有益な取引
- b) 新規顧客およびサプライヤーの開拓と、既存顧客とサプライヤーとのさらなる進展
- c) 既存製品ラインのマーケティングと新製品の導入
- d) 購入傾向、売上記録、価格、製品の品質などの分析から、過去の製品における価値と収益性を判断
- e) 顧客の要望に従って、内外とも最短のリードタイムをとり業務を遂行
- f) 関連情報 営業、総務、物流・流通関連部署とのコミュニケーションを図り、関連情報の共有化
- g) 潜在顧客を、科学薬品やその他の製品の既存市場をグローバルな範囲にわたって増加
- h) 購入契約書および売買契約書の管理、担当
- i) 注文処理

- j) 注文の完了や輸送中の貨物などを継続的に監視
- k) 輸送や支払いなどにかかわる取引条件をサプライヤーと交渉
- l) 発送ラインまたは代理業者との大量輸送およびコンテナ輸送の手配
- m) 販売促進業務
- n) 上部からの指示により、その他の業務もあり

### **募集条件**

1. BtoB フィールドでの高いスキルをお持ちの方。
2. 潜在顧客の発掘や新規ビジネスの開拓など、キーアカウントとの電話や客先でのミーティングなど、抵抗なく率先して出来る方
3. 業界経験者優遇
4. 日本語および英語が流暢である方。(口語、読み書き)
5. 慎重かつエネルギッシュで、長期働いていただける方
6. セールスターゲットを設定し、それを達成できる能力のある方
7. コミュニケーションスキル、分析能力、適切な判断が出来る能力をお持ちの方。
8. チームの構築からチーム内でのモチベーターの役割、チーム内でよい協力関係を築きながら業務のスムーズな進行が出来る方。