



営業担当者（EU マーケット）

【求人】 営業担当者、フルタイム

【勤務地】 アムステルダム

営業チームの一員として、以下業務を担当します。

- 既存顧客および見込み顧客との関係構築（対面での商談、オンラインプラットフォームほか）
- 欧州市場において新規顧客を開拓し、ビジネス拡大を図ること
- 製品およびサービスに関する正確かつ迅速な情報提供
- 見積書、請求書、出荷書類の作成と受注から納品までのプロセスの管理
- 在庫および棚卸管理のサポート
- 販売計画、予測、市場開拓施策の立案・推進への貢献
- 展示会への参加、日本本社とのやり取り

【応募条件】

- 大学、短期大学（専門学校）卒
- 欧州市場における営業経験 3 年以上
- 日本語および英語でビジネスができること（必須）
- 営業プロセスに精通しており、営業戦略の立案・提案・遂行ができること
- 高いコミュニケーション能力でビジネス関係の構築ができること。目標達成意欲が高いこと。
- 積極性、業務への正確さ、マルチタスク、チームワークに優れていること
- 物流プロセスに関する知識があれば尚可
- オランダで有効な就労・居住許可を有すること（必須）
- アムステルダムオフィスへの通勤が可能であること

【待遇】

- 給与はこれまでのご経験を考慮した上、決定します。
- 有給休暇 25 日、休暇手当 8 %、ボーナス制度
- 企業年金加入制度
- 交通費支給

ご興味のある方は宮島（06-14690830）までご連絡ください。もしくは CV をもってご応募ください
(info@miyajimarecruitment.com)。



MIYAJIMA RECRUITMENT



Sales Representative (European Market)

Japanese and English Speaker, Fulltime, Amsterdam

We are seeking a proactive and results-driven Sales Representative to strengthen our presence in the European market. In this role, you will be responsible for developing new business opportunities, managing customer relationships, and supporting the full sales cycle, from prospecting to order fulfilment. As part of a small and dynamic team, you will play a key role in driving growth while maintaining excellent service standards.

Key Responsibilities

- Build and maintain strong relationships with existing and prospective customers through face-to-face meetings, email, phone and online platforms.
- Identify and approach new customers to generate and develop sales opportunities across Europe.
- Provide timely and accurate product and service information to customers.
- Prepare quotations, invoices and shipping documentation. Manage orders through to delivery.
- Coordinate with logistics partners and support shipping operations.
- Assist with stock and inventory management.
- Contribute to sales planning, forecasting and market development initiatives.
- Support company growth by taking on additional responsibilities as needed in a small-team environment.
- Participate in exhibitions and represent the company effectively.

Requirements

- Minimum 3 years of sales experience in the European market.
- Experience in outside sales, account management and/or order processing.
- Fluency in Japanese language and English (mandatory).
- Strong business development mindset with the ability to plan, propose and execute sales strategies.
- Detail-oriented, punctual, well-organized and target-driven.
- Knowledge of logistics processes is an advantage.
- Team-oriented with strong communication and interpersonal skills.
- Valid EU work and residence permit (mandatory).
- Able to commute to the Amsterdam office.

Work conditions

- Competitive salary (negotiable based on experience)
- Full-time position, 25 vacation days, Pension scheme, Transportation allowance
- Opportunities for national and international business travel

If you are interested in this role, please send your CV and cover letter to info@miyajimarecruitment.com (Attn: Ms. Yumiko Miyajima), or call +31 6 14690830 for more information

