https://www.karirpekerjaan.com/job/loker-tangerang-selatan-lulusan-sma-terbaru-sales-export-pt-toyota-tsusho-indonesia/

Loker Tangerang Selatan Lulusan SMA Terbaru Sales Export PT Toyota Tsusho Indonesia

Description
Saat ini PT Toyota Tsusho Indonesia memberikan kesempatan lowongan kerja Kota/Kabupaten Bekasi sebagai Sales Export untuk dapat bergabung bersama dengan posisi tersebut lokasi penempatan Cibitung, Kota Bekasi, Jawa Barat. Siapkan CV dan Surat lamaran kerja mu sekarang.

Responsibilities

1. Maintain existing customer & Supplier
2. Making quotation, PO, Order calculation
3. Monitoring incoming, stock and delivery to customer

Qualifications

1. Pendidikan: Biasanya membutuhkan SMA, SMK, gelar sarjana (S1) dalam bidang terkait seperti bisnis, ekonomi, pemasaran, atau bidang lain yang relevan. Gelar magister (S2) atau sertifikasi tambahan dalam bidang terkait dapat menjadi nilai tambah.
2. Pengalaman Kerja: Pengalaman kerja yang relevan dalam penjualan dan ekspor, terutama dalam industri otomotif atau perdagangan internasional, akan menjadi keunggulan. Pengalaman dalam bekerja dengan produk-produk Toyota atau industri yang serupa akan menjadi nilai tambah.
3. Kemampuan Komunikasi: Keterampilan komunikasi yang baik dalam bahasa Indonesia dan bahasa Inggris sangat penting, terutama karena pekerjaan ini melibatkan interaksi dengan klien dan mitra internasional.
4. Kemampuan Negosiasi: Seorang Sales Export di PT Toyota Tsusho Indonesia harus memiliki kemampuan negosiasi yang kuat untuk menangani klien dan negosiasi kontrak ekspor.
5. Pengetahuan Industri: Memahami industri otomotif dan tren pasar global akan sangat membantu dalam melakukan penjualan ekspor.
6. Kemampuan Analitis: Kemampuan untuk menganalisis data penjualan, tren pasar, dan kebutuhan pelanggan adalah keterampilan yang sangat dihargai dalam peran ini.
7. Keterampilan Interpersonal: Kemampuan untuk bekerja secara efektif dalam tim, berkolaborasi dengan berbagai departemen, dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dan mitra bisnis sangat penting.
8. Keterampilan Teknis: Memiliki pemahaman tentang proses ekspor dan regulasi perdagangan internasional, serta kemahiran dalam menggunakan perangkat lunak seperti Microsoft Office, juga akan diperlukan.

Job Benefits

1. Gaji dan insentif: Karyawan penjualan ekspor biasanya mendapatkan gaji tetap serta bonus atau insentif berdasarkan pencapaian penjualan mereka. Insentif ini bisa berupa bonus penjualan, komisi, atau lainnya.
2. Tunjangan kesehatan: PT Toyota Tsusho Indonesia mungkin menyediakan tunjangan kesehatan yang mencakup asuransi kesehatan, rawat inap, dan

Hiring organization
PT Toyota Tsusho Indonesia

Employment Type
Full-time, Part-time, Contractor, Bekasi

Beginning of employment
Sales

Duration of employment
2 Years

Industry
Ritel

Job Location
Cibitung, 17520, Bekasi, Jawa Barat, ID

Working Hours
8 Hours/Day

Base Salary
4000000

Date posted
March 20, 2024

Valid through
29.10.2026

LAMAR KERJA
LOKER BEKASI HARI INI

perawatan kesehatan lainnya bagi karyawan dan keluarganya.
3. Tunjangan transportasi: Perusahaan dapat memberikan tunjangan untuk transportasi atau subsidi biaya transportasi bagi karyawan yang bekerja di bidang penjualan ekspor.
4. Tunjangan makan: Beberapa perusahaan menyediakan tunjangan makan atau fasilitas makan siang bagi karyawan yang bekerja di lapangan atau yang memiliki jadwal kerja yang padat.
5. Cuti tahunan dan cuti sakit: Karyawan biasanya memiliki hak untuk cuti tahunan dan cuti sakit sesuai dengan kebijakan perusahaan dan ketentuan hukum yang berlaku.
6. Pelatihan dan pengembangan: PT Toyota Tsusho Indonesia mungkin menyediakan pelatihan dan pengembangan karier bagi karyawan penjualan ekspor untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam penjualan, negosiasi, dan pemahaman pasar internasional.
7. Kesempatan perjalanan: Karyawan penjualan ekspor dapat memiliki kesempatan untuk melakukan perjalanan bisnis ke berbagai negara untuk bertemu dengan pelanggan potensial, menghadiri pameran perdagangan, atau melakukan kunjungan penjualan lainnya.
8. Program kesejahteraan karyawan: Perusahaan mungkin memiliki program kesejahteraan karyawan yang mencakup berbagai kegiatan atau fasilitas untuk meningkatkan kesejahteraan fisik dan mental karyawan.
9. Penghargaan dan pengakuan: PT Toyota Tsusho Indonesia mungkin memiliki program penghargaan dan pengakuan bagi karyawan penjualan ekspor yang mencapai atau melebihi target penjualan mereka.
10. Lingkungan kerja yang mendukung: Perusahaan dapat menciptakan lingkungan kerja yang mendukung dengan budaya kerja yang inklusif, kolaboratif, dan memotivasi karyawan untuk mencapai kesuksesan bersama.

Skills

1. **Kemampuan Komunikasi:** Kemampuan berkomunikasi yang baik sangat penting dalam penjualan ekspor. Anda perlu bisa berinteraksi dengan pelanggan potensial dari berbagai latar belakang budaya dan bahasa.
2. **Negosiasi:** Kemampuan untuk bernegosiasi dengan pelanggan potensial dalam berbagai aspek penjualan seperti harga, volume pesanan, dan persyaratan pengiriman sangat penting dalam penjualan ekspor.
3. **Pengetahuan Produk:** Anda perlu memahami produk atau layanan yang ditawarkan oleh PT Toyota Tsusho Indonesia dengan baik. Ini mencakup fitur, manfaat, dan keunggulan dibandingkan dengan produk pesaing.
4. **Pemahaman Pasar Global:** Pengetahuan tentang pasar internasional dan tren global akan membantu Anda dalam menjual produk atau layanan di pasar ekspor. Ini termasuk pemahaman tentang peraturan perdagangan internasional, kebijakan tarif, dan preferensi konsumen di berbagai negara.
5. **Kemampuan Penjualan:** Memiliki kemampuan penjualan yang kuat termasuk mengidentifikasi prospek baru, membangun hubungan, dan menutup penjualan dengan efektif.
6. **Kemampuan Analitis:** Kemampuan untuk menganalisis data pasar dan tren penjualan dapat membantu Anda mengidentifikasi peluang baru dan mengembangkan strategi penjualan yang efektif.
7. **Kemampuan Berbahasa:** Kemampuan untuk berbicara dalam bahasa asing, terutama bahasa-bahasa yang umum digunakan dalam perdagangan internasional seperti bahasa Inggris, dapat sangat menguntungkan dalam posisi penjualan ekspor.
8. **Orientasi Layanan Pelanggan:** Fokus pada kepuasan pelanggan dan kemampuan untuk memberikan solusi yang memenuhi kebutuhan mereka akan meningkatkan kemungkinan kesuksesan dalam penjualan ekspor.

9. **Kemampuan Manajemen Waktu:** Dalam posisi penjualan ekspor, Anda akan memiliki banyak tugas yang berbeda dan harus dapat mengatur waktu Anda dengan efisien untuk memastikan penjualan yang sukses.
10. **Ketahanan dan Ketekunan:** Penjualan ekspor dapat melibatkan tantangan dan hambatan yang kompleks. Ketahanan dan ketekunan dalam mengatasi rintangan serta menjaga semangat dan motivasi adalah kualitas yang sangat berharga.

Contacts

PT Toyota Tsusho Indonesia (TTID) adalah anak perusahaan dari Toyota Tsusho Corporation (TTC), yang merupakan salah satu perusahaan perdagangan terkemuka di dunia yang berbasis di Jepang.