



LANEX CO., LTD.

24/39 Soi Kamnan Maen 13, Ekachai Bangbon Rd., Bangbon, Bangkok, 10150 Thailand

(Tel) 02-897-8978 (Fax) 02-897-7007 (Tax ID.) 0105559145601

- **Have car and driving license**

ตำแหน่ง : เจ้าหน้าที่บัญชี-ธุรการ

หน้าที่และความรับผิดชอบ

- ดูแล และควบคุมเอกสารงานบัญชี และการเงิน หรือ เอกสารอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
- ทำรายงานรับและจ่ายบัญชี ทั้งหมด
- ทำรายงานรับเงิน Cheque, Statement กับเอกสารรับเงิน
- งานอื่นๆที่ได้รับมอบหมาย

คุณสมบัติ

- วุฒิกการศึกษาปริญญาตรี สาขาการบัญชี
- ประสบการณ์อย่างน้อย 1 - 2 ปี (ยินดีพิจารณานักศึกษาจบใหม่)
- มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับงานการบัญชีพื้นฐาน
- มีทักษะการใช้โปรแกรมบัญชี
- มีทักษะการใช้ Microsoft Office โดยเฉพาะ Excel

สวัสดิการ


- ประกันสังคม
- ประกันสุขภาพ/ประกันอุบัติเหตุ
- เครื่องแบบพนักงาน, ชุดยูนิฟอร์ม
- เที่ยวประจำปี หรือเลี้ยงประจำปี
- โบนัสประจำปีตามผลงาน/ผลประกอบการ



LANEX CO., LTD.

24/39 Soi Kamnan Maen 13, Ekachai Bangbon Rd., Bangbon, Bangkok, 10150 Thailand

(Tel) 02-897-8978 (Fax) 02-897-7007 (Tax ID.) 0105559145601

LANEX COMPANY LIMITED is the agent of  **the**

Performance Elastomers

ARLANXEO is one of the world's largest producers of synthetic rubber and a wholly owned subsidiary of Saudi Aramco, a leading producer of energy and chemicals. ARLANXEO develops, produces and markets high-performance rubbers with sales of around EUR 3 billion in 2019 with a presence of more than 12 production sites in 9 countries, and 7 innovation centers around the world. Its products are used for a wide range of applications: from the automotive and tire industries to the electrical, construction and oil and gas industries. Headquarter is located in The Hague, the Netherlands. We have established a state-of-the-art, competitive production infrastructure with production network spanning four continents. Our world-scale plants produce efficiently, flexibly and sustainably – in Europe, Asia, North and South America.

Technical Sales Representative

Job Responsibilities :

- To build ARLANXEO' commercial presence and distribute other rubber chemicals in Thailand
- Develop new businesses opportunities and open new markets
- Achieve sales objectives and targets
- Constantly monitor local market requirements and competitor movements
- Make positive recommendations on how to gain market share and influence sales
- Preparation and submission of sales reports and sales forecasts on a regular basis
- Handling customer enquiries, preparing quotations, and other documentary requirements with service-minded characteristics

Requirements:

- Thai Nationality, Age 22-30
- Bachelor's Degree in Rubber Technology/ Polymer Engineering / Material Science / Chemistry or any related field
- Recent Graduate will be considered
- You have experience working in a trading & distribution business model (strategic accounts, distributors, factory/end-user) work environment
- You have strong negotiation skills combined with diplomatic skills and natural assertiveness to win clients and suppliers alike to support and grow our business
- Highly motivated individual and is self-driven to succeed
- You must be fluent in English, both written and spoken