



営業/Key Account Manager（ジュニアクラス）※若手人材歓迎！

ドイツ本社（Boschグループ）未来のモビリティの実現に向けた前進をサポート

Job Information

Hiring Company

ETAS K.K.

Job ID

1459700

Industry

Software

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Train Description

Minatomirai Line, Minatomirai Station

Salary

Negotiable, based on experience ~ 7 million yen

Work Hours

9:00-18:00 フレックス制度有

Holidays

完全週休2日制（土日）、祝日、夏季休暇3日、年末年始休暇6日、創立記念日休暇1日、有給休暇（2年目より20日）他

Refreshed

September 11th, 2024 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

- ・ 営業活動全般
- ・ 担当アカウントに対する営業のすべての責任を有し、社内の各部署と連携しながら、販売戦略の策定や顧客関係の構築を行います。

- 大手自動車メーカーまたは自動車ECUサプライヤーが取引先になります。
顧客技術部門との関係構築・長期にわたる関係維持能力が強く求められます。
- 顧客は量産及び先行開発の技術者、マネージャ、時には経営陣にまで及びます。特に意思決定者とのビジネス折衝が重要となります。
- ターゲットの開発プロジェクトの状況を正確に把握し、当社製品導入によるメリットを定性的・定量的な面から顧客の意思決定者に納得いただき、受注獲得を行っていただきます。
- 具体的な日々の業務として、ユーザー訪問、販売予測、見積作成、価格交渉、契約書締結、受注処理、クレーム処理、未入金回収作業等があります。
- 製品技術についてはエンジニアが同行します。
- 専属のアシスタントが日々の営業活動（見積作業・受注入力・電話対応）を側面からサポートします。

Required Skills

【必須要件】

- ソフトウェア（業界不問）または、車載関連の営業経験のある方
- 英語によるコミュニケーション能力（TOEIC700点以上あると尚可）
- 提案型営業できる方歓迎
- マイクロソフト PowerPoint中級以上（提案業務作成するため）

Company Description