

## 「金融、コンサル、IT」なら j Career

【製造業界⇒IT業界へ】プロダクト営業(海外案件担当)/東証プライム大手プロバイダー/フレックス/時短勤務/在宅相談可

日本のインターネットの先制権を取ってきた企業で海外案件に携われる

### Job Information

**Recruiter**

j Career Co.,Ltd.

**Job ID**

1484301

**Industry**

Internet, Web Services

**Company Type**

Large Company (more than 300 employees)

**Non-Japanese Ratio**

Majority Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

**Train Description**

Chuo Line Local (Mitaka-Ochanomizu), Iidabashi Station

**Salary**

4 million yen ~ 12 million yen

**Salary Bonuses**

Bonuses paid on top of indicated salary.

**Work Hours**

9:00~17:30 休憩時間：60分 ※フレックス制度（コアタイム10:00~16:30）

**Holidays**

土・日・祝日（年間休日 120日）夏季休暇、年末年始、年次有給休暇、慶弔休暇、特別休暇、等

**Refreshed**

December 20th, 2024 08:01

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Technical/Vocational College

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

## Job Description

OT(Operational Technology)セキュリティソリューションのプロダクト営業担当として、国内/海外取引先の開拓・拡販を担当・推進していただきます。

将来的には、OTセキュリティ/IoTソリューションの企画・営業戦略策定、実施等へも挑戦いただきたいと考えています。

### ■主な業務内容

- ・アプローチ方法の検討およびアプローチ先の選定
- ・新規訪問等のサービス説明
- ・製造業向けOTにおける顧客課題ヒアリング
- ・課題を踏まえたサービス導入提案 等

### ■本ポジションの魅力

プロジェクトメンバーは日本のみならず、海外現地法人のメンバーも含み、グローバルに連携しながら経験を積むことができます。

今後日本でも広がっていくと思われるOT環境のセキュリティソリューションの販売立ち上げ期から関わることで、販売戦略作成や、将来的にはソリューション開発・販売の事業契約策定・推進などをリーダーとして推進していくことができます。

### ■組織と風土

社員は自分の会社が日本のインターネットをリードしてきたという誇りをもって仕事に取り組んでいます。創業30年を越えましたがベンチャースピリッツに溢れた職場で年齢に関係なく良いアイデアは即実行される風土があります。

OT環境における課題を理解しており、半導体/自動車/化学系などの工場などへ製造機械などの納品をされるメーカー営業の方、製造業からIT業界へ転職をお考えの方のご応募をお待ちしております。

---

## Required Skills

### ■必須のスキル・ご経験

以下[いづれか]のご経験をお持ちの方

- ・製造業ソリューションの営業経験
- ・工場向け機械の営業マネージャー経験

上記に加え

- ・ビジネスレベルの英語力(目安TOEIC700程度)
- ・海外出張が可能な方

### ■あれば尚良いスキル、ご経験

- ・海外法人への営業経験

---

## Company Description