

「金融、コンサル、IT」なら  Career

【大手半導体メーカー】英語or中国語使用/マーケティング・販売促進(toB)/第二新卒歓迎/リモートワーク/フレックス

大手グローバル半導体メーカーで語学を生かせるマーケティングポジション

Job Information

Recruiter

j Career Co.,Ltd.

Job ID

1487110

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Yamanote Line, Tamachi Station

Salary

4.5 million yen ~ 12 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Work Hours

標準8:30~17:15 休憩時間：60分 フルフレックスタイム制あり 在宅勤務は週2日程度 平均残業時時間 25時間/月

Holidays

完全週休2日制(土日)、祝日、GW、夏季、年末年始、有給、育児休暇、介護休暇・赴任休暇等 年間休日125日

Refreshed

December 11th, 2024 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

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

Minimum Japanese Level

Fluent

Other Language

Chinese (Mandarin) - Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa StatusPermission to work in Japan required

Job Description**【採用背景】**

リモートワーク推進、AI技術の革新などにより、新たな生活様式が模索される中、DataCenterの拡大、高速通信への急速なシフト、自動車への進化する自動運転技術の導入など、SSDやフラッシュメモリ応用製品の需要は急速に高まっています。これらの需要を支えていくSSD製品拡販の組織強化の為に募集となります。フラッシュメモリの高い技術力を背景に、社内外の関係者を巻き込みながら、グローバルなマーケティング・販売促進活動に主体的にチャレンジしたいという想いを持つ方を新たにお迎えしたいと思っています。将来的には営業本部内でのジョブローテーションや海外現地法人への赴任など、幅広いキャリアパスを通じてキャリアアップを目指していただけます。

【業務内容】

SSD製品のセールスプロモーション業務として以下の業務を担当頂きます。

- ・ SSD製品の営業・販売推進業務
- ・ 担当顧客の予算、実行管理
- ・ 顧客要望への対応、社内関連部門へのフィードバック
- ・ 顧客との価格交渉、受注契約、その後のPSI管理
- ・ 顧客の購買部門、技術部門との定期会議への参加

[従事すべき業務の変更の範囲]

(雇入れ直後) 上記の通り

(変更の範囲) その他会社が指示する業務

【担当製品】

SSD製品、フラッシュメモリ応用製品

【使用言語】

日本語、英語、中国語

【使用ツール】

Excel、Word、Powerpoint、メール

【販売先・商流について】

エンタープライズ顧客（サーバ・ストレージ）、クラウド/サービスプロバイダー。

顧客により、直販の場合、特約代理店経由場合共にあります。現地法人や特約代理店を経由したやりとりのみならず、客先での提案を行うケースも。海外売上比率は90%前後です。

【今後のキャリア】

将来的には営業本部内でのジョブローテーションや海外現地法人への赴任等、幅広いキャリアパスを通じてキャリアアップを支援して参ります。（中長期的な将来のキャリアビジョンにつきましても目標管理等での上長との面談を通じて会話を踏まえ決定していくことになります。）

[Adoption Background]

As new lifestyles are being sought through the promotion of remote work and innovations in AI technology, the demand for SSDs and flash memory-applied products is rapidly increasing due to the expansion of DataCenter, the rapid shift to high-speed communications, and the introduction of evolving automated driving technology in automobiles. We are recruiting to strengthen our organization to expand sales of SSD products to support these demands. We would like to welcome new candidates who have a desire to proactively take on the challenge of global marketing and sales promotion activities, involving both internal and external parties, backed by the high technological capabilities of flash memory. In the future, you can aim for career advancement through a wide range of career paths, including job rotations within the Sales Division and assignments to overseas subsidiaries.

[Job Description]

The successful candidate will be responsible for the following duties as a sales promoter of SSD products.

Sales and sales promotion of SSD products

Budget and execution management for the customers in charge

Respond to customer requests and provide feedback to related internal departments.

Negotiate prices with customers, sign order contracts, and manage PSI afterwards.

Participation in regular meetings with customers' purchasing and technical departments

[Scope of change in work to be performed]

(Immediately after hiring) As above

(Scope of change) Other duties as instructed by the company.

[Products in charge]

SSD products, flash memory application products

[Languages]

Japanese, English, Chinese

[Tools]

Excel, Word, Powerpoint, E-mail

[Sales Partners and Business Flow]

Enterprise customers (servers, storage), cloud computing/service providers.

Depending on the customer, there are cases of direct sales or via special agents. In some cases, we make proposals at the customer's site as well as through local subsidiaries and distributors. Overseas sales ratio is around 90%.

[Future Career Opportunities]

We will support your career development through a wide range of career paths, such as job rotation within the Sales Division or assignment to overseas subsidiaries. (The mid- to long-term future career vision will also be determined based on conversations with superiors through meetings with the goal management, etc.)

Required Skills

【必須要件】

- メーカーまたは商社出身の方
- 販売促進活動経験をお持ちの方
- メールや文書の読み書き、会話などビジネスレベルの英語力
(TOEIC 730点以上)

【歓迎要件】

- 電子部品や半導体のいずれかに関する知見をお持ちの方
- 海外向け販売推進活動の経験をお持ちの方

【学歴】

- ・大学・大学院卒

[Required Requirements]

- Those from a manufacturer or trading company.
- Experience in sales promotion activities
- Business level English skills (TOEIC 730 or above), including reading and writing emails and documents, and conversational English.

[Welcome Requirements]

- Knowledge of either electronic components or semiconductors
- Experience in overseas sales promotion activities.

[Educational background]

- University or graduate school graduate

Company Description