



Software Defined Vehicle_ビジネス開発 (SolutionSales_Acquisiton Manage...

組み込み・制御系のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

非公開

Job ID

1488279

Industry

Software

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture

Salary

7 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 【有給休暇】有給休暇 初年度 2~18日（入社時に按分日数を付与） 2年目より...

Refreshed

August 15th, 2024 18:00

General Requirements

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

【求人No NJB2197330】

技術営業として顧客の課題やニーズを理解し、それらに対するソリューションを提案、ビジネスに繋げる役割を担うポジションです。

【具体的な職務内容】

・ アカウントマネージャーと密接に連携し、主要なビジネスおよび技術コンタクトに関与し、顧客のユースケースと技術

的優先順位を理解し、当社のソリューションの価値提案を伝えることで、戦略的機会と獲得プロジェクトを推進します。

- ・ソリューションフィールドマネージャー、プロダクトマネジメント、アカウントマネージャー、その他のステークホルダーと協力し、新しいソリューションの市場参入戦略を定義、実施、実行します。
- ・プロジェクトを成功させるために、中核となる利害関係者（フィールドアプリケーションエンジニア、製品管理、システムアーキテクト、エンジニアリング、マーケティング、パートナー）を活用し、必要に応じて調整します。
- ・顧客におけるソリューションフィールドポートフォリオのテクニカルセールスエキスパートとして、ソリューションフィールドマネージャーと共同で顧客のユースケースと問題点を深く理解し、信頼されるパートナーとして受け入れられるようになります。
- ・導入と利用を加速させ、将来の営業活動に活用できる顧客リファレンスを獲得することで、顧客の成功を実現します。
- ・販売機会を加速させるため、情報交換やコーチングを通じて、販売組織全体や社内関係者と実証済みの手法をグローバルに共有します。

Required Skills

[必須要件]

- ・理学、エンジニアリング系の学位または同等の学歴
- ・技術関連に強い顧客対応ポジションでの実績
- ・国内法人営業またはマーケティングの経験
- ・社内外のネットワークを活用し、革新的なアプローチで複雑な案件の新規営業を推進した経験
- ・担当ソリューション分野における顧客のユースケースを深く理解し、業界のベストプラクティスと標準に関する十分な知識
- ・オポチュニティ・マネジメントやバーチャル・チームのオーケストレーションなど、卓越したオペレーションを実証していること
- ・日本語と英語での優れたコミュニケーションスキル（ライティングとスピーキング）

[歓迎要件]

- ・車載ソフトウェア開発プロセスの深い理解、JOEM / Tier'sのソフトウェア開発コミュニティへの優れたネットワーク
- ・グローバルな環境での実務経験

Company Description

ご紹介時にご案内いたします