



営業職【管理職】

株式会社FLOSFIAでの募集です。法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

株式会社FLOSFIA

Job ID

1488611

Industry

Electronics, Semiconductor

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kyoto Prefecture

Salary

6 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土曜日、日曜日、祝祭日、年末年始他、夏期休暇
【有給休暇】 ...

Refreshed

January 17th, 2025 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 NJB2187136】

京都大学発ベンチャーであるFLOSFIA社の営業担当者として、国内外海外の各マーケットにおける顧客へのパワーデバイス製品の販売活動等を担当いただきます。

- ・パワー半導体製品の国内外における営業活動
- ・メーカーや販売代理店との打ち合わせ、各種会議体の運営、資料作成
- ・新製品、新機能の販促活動の企画・立案・実行、市場調査・マーケティング活動
- ・受注、売上活動のマネジメント・forecast管理
- ・販売計画立案・予実管理、営業戦略の企画・立案
- ・顧客キーマンとの人脈構築

- ・顧客の技術的ニーズのキャッチによる社内開発活動へのフィードバック
- ※ご経験に応じてお任せします。

Required Skills

【必須条件】

- ・BtoB領域での営業経験（業種/製品問わず） ・海外営業の経験（英語スキル）

【歓迎条件】

- ・半導体・電子部品業界等での営業経験 ・半導体・電子部品業界等でのマーケティング業務経験
- ・半導体や材料に関する製品知識や技術営業経験
- ・代理店との連携業務経験（アジア圏など海外含む）

【求める人物像】

下記意識をもって従事いただける方を歓迎します。

- ・成果を出すために社内外の関係者を適切に巻き込みながら実行できる方
- ・目標達成に必要な基準や仕組み作りを行い成果にコミットする方
- ・既存手法で解決できない課題に対して発生事象を分析し解決まで導く方
- ・専門能力の習得への高い意欲や業務推進力を有する方
- ・謙虚さ、主体性を持ち、チーム全体の力で成果を出すことを楽しむ方

Company Description

画期的な新材料「コランダム構造酸化ガリウム」を用いた超低損失・低コストなパワー半導体の事業化