



## 【Thermal Sales Manager】 データセンター向け精密空調機器・精密空調設備の営業マネージャー

設立1865年の屈指の歴史を誇る、スイス証券取引所上場グローバル商社グループ

### Job Information

**Hiring Company**

DKSH Japan K.K.

**Subsidiary**

DKSHマーケットエクспанションサービスジャパン株式会社

**Job ID**

1491821

**Division**

生産資材事業部門 医薬品ビジネスライン

**Industry**

General Import, Export

**Company Type**

Large Company (more than 300 employees) - International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**

Toei Mita Line, Mita Station

**Salary**

8 million yen ~ 10 million yen

**Refreshed**

November 7th, 2024 11:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Fluent

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

主にデータセンター向け精密空調機器・付帯する精密空調設備の営業（CRAC、CRAH、ファンウォールユニットなど）をご担当いただきます。

エンドユーザーは、クラウドを運営するIT企業や通信キャリア・金融・E-commerce・ソーシャルメディアなど。エンドユーザーがデータセンターを建設する際に、ゼネコン・サブコン・設計事務所に依頼します。当社はそのような依頼が持ち込まれるゼネコン・サブコン・設計事務所向けに営業活動を行います。

また、Vertiv社が海外で受注する日本での案件もありますので、それらの案件の物流や試験調整等の業務も当社で担当します。

#### 【主な業務内容】

- 1) 客先（エンドユーザー・設計事務所・PM会社・工事会社）からの引き合い対応、入札情報の収集、新規顧客開拓。
- 2) 入札書類・見積の作成・取り纏め・価格・条件の交渉
- 3) プロジェクト及びメンテナンスの契約書作成・条件交渉
- 4) Vertivの海外技術陣（アジア・アメリカ・中国等）との技術仕様の協議サポート・納期調整
- 5) プロジェクトの発注・工程・コスト管理、及び工事会社等との現場業務の調整。
- 6) Vertivとの連絡・協議・調整
- 7) トラブル・シューティング対応。状況に応じ、海外のSVの手配・日程調整

#### 【配属先】

テクノロジー事業部門 VERTIV / DKSHマーケットエクспанションサービスジャパン株式会社

#### 【募集背景】

「コンビニのATMでお金を引き出す」、「E-commerceサイトで買い物をする」、「スマホからメッセージを送る・SNSを見る」・・・今やデータセンター無くしては私達の生活は成り立ちません。

クラウドデータセンターの増加とともに、日本におけるVERTIV製品の需要はまだ見込まれており、日本は高いポテンシャルを持つマーケットです。

営業力を強化し、新規顧客や新規アプリケーションへのリーチを増やしていくための増員募集となります。

#### 【VERTIV製品の歴史と強み】

- 弊社は1960年代に最初に電算下吹空調機を開発、以来大きく変化し続ける米国を中心としたデータセンター向けの空調技術・電源設備の革新を支えてきたメーカーで、世界レベルのソリューションを提案することが可能です。

- 現在では、超大型のデータセンター用のUPS、柔軟性と拡張性を兼ね備えた電源設備等、幅広いラインアップで、数十MWにもなるクラウドデータセンターの電源を高い省エネ性で実現する設備とソリューションを提案できます。

#### 【雇用形態】

正社員

#### 【勤務地】

港区三田  
三田駅

#### 【給与】

想定年収：800万円～1,000万円

あくまでもモデル給与額です。前職・経験・スキルを考慮の上、検討いたします。

#### 【勤務時間】

- ・スーパーフレックスタイム制度（コアタイムなし、1日の標準労働時間7.5h、休憩1h）
- ・テレワーク（在宅勤務）制度
- ・シェアオフィス

#### 【休日・休暇】

毎週土日、祝日、年末年始休日（12月29日～1月3日）、年次有給休暇、慶弔休暇、傷病休暇、ほか

#### 【手当】

- ・時間外手当（1日7.5時間×各月の所定勤務日数を超過した時間につき）
- ・通勤手当
- ・家族（扶養子女）手当
- ・退職金制度（確定拠出型年金(DC)または前払い退職金の選択制）

#### 【福利厚生】

- ・社会保険(雇用・健康・労災・厚生年金・介護)
- ・会員福利厚生プログラム
  - 宿泊・レジャー/スポーツ・エンターテインメント/-育児・介護-ライフサポート
- ・災害補償、私傷病休暇、産前・産後・育児・介護休業
- ・長期勤続者表彰制度、社内表彰制度
- ・定年65歳（再雇用70歳まで）

#### 【研修制度】

各種ビジネススキル、英語をはじめとした外国語、その他、ご自身のニーズに応じた各種研修制度を利用いただけます。また、グローバルの研修機関があり、海外での研修も受講いただけます。

---

## Required Skills

#### 【応募に必要な経験・スキル】

- ビジネスレベルの英語力（Vertivチームとの電話会議を含むコミュニケーション）
- 空調機器（精密空調、空調設備、その他、冷媒機などの空調機器）の営業経験
- 機器・設備のトラブルが起こった際の土日祝日、夜中にも緊急で対応しなければならない場合があるため、その点をご了承ください

#### 【歓迎する経験・スキル】

- 金融、通信キャリア、Sierのデータセンター（電算室）案件での経験をお持ちの方は歓迎します
- 機械工学、電気工学、建築系のBackgroundをお持ちであれば尚可
- ゼネコン/サブコン/通信キャリア（その他データセンターのエンドユーザー）向けの入札をベースとする営業経験をお持ちであれば尚可

選考フロー：

★応募時には履歴書・職務経歴書・英文CVを添付ください

書類選考→面接2～3回⇒オファー

※人事面談⇒部門長面接⇒（ケースバイケースで、部門担当者との業務確認面談）⇒オファー

---

Company Description