



【セールス エンジニア】 工場自動化に必要なセンサーの営業 電子工学などのご専攻活かせます 国内・海外出張あり

ドイツに本社をおくグローバル企業 工業用センサーのメーカーです

Job Information

Hiring Company

PEPPERL + FUCHS K.K.

Job ID

1493104

Division

FA 営業部

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Osaka Prefecture, Tonaka-shi

Train Description

Main Line, Senri Chuo Station

Salary

4 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

9:00-17:30 (休憩1時間) フレックスタイム制度あり

Holidays

完全週休二日制 (土日祝休み) 夏季休暇・年末年始休暇

Refreshed

September 4th, 2024 10:08

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

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

職務概要

- 地域エリアビジネス開拓を担当する。弊社ファクトリーオートメーション製品のマーケットシェアの拡大に努める。
- 関西/関東エリアにおける販売見込みのある主要顧客を特定し、直接取引による主要顧客の転向を図る計画を策定する。
- 製品のアプリケーションに関する技術的な提案営業を行う。

具体的な業務内容

1. 機械装置、設備系の顧客やシステムインテグレーターを日常的に訪問し、プロジェクトの開拓とフォローアップを行う。
2. 製品知識を深め、アプリケーションにおける顧客の悩みの種を把握し、顧客への提案営業を行う。
3. 主要顧客との新しいビジネスチャンスを開拓する。
4. 市場開拓や顧客分類、弊社のCRMシステムでの顧客データベースの維持と管理。
5. 顧客に先立って基本的な技術サポートや、アプリケーションに関する設備の改善や向上などのアドバイスを提供する。
6. 各業界のチャネルパートナー（商社・代理店、SI、VAR等）と密接に連携し、その市場での売上高を拡大する。
7. 長期的なサービス関係を維持するために、積極的に顧客とのコミュニケーションを図り、関係の構築に努め、営業としての影響力を行使して、高いレベルの顧客満足度を確保する。
8. 週次に営業マネージャーとミーティングを行い、プロジェクトの進捗状況や市場情報を報告する。
9. 経営陣によって適宜割り当てられる、その他の業務を遂行する。

【雇用形態】

正社員

【勤務地】

大阪府豊中市新千里東町1-5-3 千里朝日阪急ビル15階
大阪モノレール・北大阪急行電鉄 千里中央駅 徒歩2分

Required Skills

- 2年以上の社会人経験ある方
- + 以下どちらからのご経験がある方
 - ・ 電子工学、機械工学、または産業工学などの学位をお持ちの方
- または、
 - ・ オートメーション分野（センサー）での2年以上の実務経験をお持ちの方
- 日本語：流暢なビジネスレベル、または母国語レベルの日本語力（文書作成および会話）
- 英語：ビジネスレベル
 - 部門長が外国人のため、部署内は英語を多用します。
 - 出張あり（国内・海外（主にトレーニング等））

★応募時には、日本語と英語の「職務経歴書」を添えて応募ください。

Company Description