



セールスアカウントマネージャー 東京 【年収700万～1000万円】

Job Information

Recruiter

GoGlobal Geo Limited

Job ID

1503726

Industry

Electronics, Semiconductor

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7 million yen ~ 10 million yen

Refreshed

November 18th, 2024 17:15

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

2023年の事業統合により、革新と信頼性に優れたLEDドライバー、センサー、制御システム、LEDモジュールなどの幅広い照明製品を提供する、グローバルリーディングメーカーです。革新的で高品質、耐久性に優れたソリューションは、主要な国際的な安全・性能基準をクリアし、業界の最前線でお客様のニーズに応えています。この統合により、アジアおよびヨーロッパでの製品ポートフォリオ、対応力、そしてグローバルなプレゼンスが強化され、LED照明の分野で信頼されるブランドとして確固たる地位を築いています。

現在、日本市場でのさらなる事業拡大を目指し、エキサイティングな挑戦と成長の機会を求める営業のエキスパートを募集しています。あなたの経験と情熱を存分に発揮し、業界にインパクトを与える仕事をしてみませんか？

勤務地：東京・有楽町

(都心のビジネスエリアでの活躍の場です)

業務内容と職務

1. 新規ビジネスチャンスの創出：照明器具メーカーやプロジェクトOEM顧客にアプローチし、信頼関係を築きながらデザインインウィンの獲得を目指します。

2. 顧客と密接な連携：ディストリビューターやエンドユーザーと密接に連携し、プロジェクト情報を収集し、Light Engines やドライバーの製品／システムソリューションを提案します。

特にドライバー製品の新規営業で新たなビジネスチャンスの開拓が期待されています。

3. 信頼関係の構築と維持：既存および新規顧客との良好な関係を築き、ビジネスの成長を支えます。

4. チームでの製品開発サポート：チームや社内の他部門と協力し、日本市場向けの新製品開発をサポートします。

5. 品質と顧客対応：品質問題や顧客からのご意見に対して、技術的な分析と迅速な対応策を提案し、顧客満足を向上させます。

必要な経験・スキル・人物像

1. ビジネスまたは関連分野の学士号をお持ちの方

2. 照明業界での10年以上の営業経験（豊富な経験を活かせるポジションです）

3. LED照明やドライバー、関連部品に関する幅広い知識

4. お客様のニーズに応じた魅力的なプレゼンテーションを作成し提供する能力

5. 高いコミュニケーション力を持ち、人と関わることを楽しめる親しみやすい性格

6. チームでの連携を大切にし、かつ主体的に行動できる方

7. 挑戦を恐れない積極的な姿勢と強いメンタリティ

8. 常に成長と改善を目指す姿勢を持ち、ビジネススキルの向上に熱心な方

成長中の日本市場で、今後のキャリアに刺激と満足感を求める方にとって、これは理想的なチャンスです。自発的に行動し、業界での成功を掴む準備が整っている方のご応募をお待ちしています！

Company Description