



(JAC Career) 【インダストリアルソリューションズ事業部】欧米営業（光学コンポーネント、光学部品、工業レンズ、検査・測...

大手精密機器メーカーでの募集です。海外営業のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

大手精密機器メーカー

Job ID

1517013

Industry

Electronics, Semiconductor

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5.5 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:45

Holidays

【有給休暇】初年度 20日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始 リフレッシュ休暇 (勤...

Refreshed

February 7th, 2025 02:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2275702】

【業務内容】

- 顧客先 : 半導体業界、FPD業界など
 - 取扱製品 : 光学部品、光学コンポーネント、産業用レンズ 検査・測定システム
 - 営業形態 : 基本的に直販（1部販社あり）。5~10社/人に対応。既存顧客対応がメイン。その中で新規案件の獲得に向けた活動、また他製品を販売している顧客への売込みなど、シナジー効果を狙った活動展開
 - 担当エリア : 欧米（出張頻度1回/2カ月、1回4~5日程度）
- ※状況に応じ、ASEANエリアも兼任可能性もあり

■必要能力：お客様との円滑なコミュニケーションと、要求を正確に把握する能力。また、その要求に対して、社内と連携し提案をゼロから作っていく能力

■担当製品：光学部品、光学コンポーネント、産業用レンズ、検査・測定システムを主に半導体業界、FPD業界の有名企業への販売。

■詳細営業活動

- ・商談獲得に向けた活動
- －定期顧客訪問で顧客のエンドユーザー動向確認、顧客要求に合わせた製品／ソリューション提案
- ・販売に向けた活動
- －顧客毎の提案に合わせた価格／納期交渉、契約交渉を実施
 - また、顧客提案の為に社内コスト／納期調整と生産、出荷指示など
- －出荷、納品、検収までフォロー。必要に応じて該非など海外出荷手続きの対応も実施
- ・アフターセールス
- －納品後の顧客、エンドユーザー状況確認、次の提案に向けた議論
- －トラブル対応や要求ヒアリングにより社内フィードバック実施
- ・その他
- －様々な業界の動向／設備投資予定の情報収集・市場調査・分析。
 - 顧客との商談を通して直接ヒアリング、同業他社との交流等で情報収集
- －マーケティング課と連動して、新製品検討／企画

●研修体制

- ・入社後はOJTを通じた業務教育を実施。また、幅広い製品を取り扱っている為、製品知識勉強会や、工場見学による製品知識の向上を目的としたプログラムあり
- 製品知識講座以外にも、キャリアデザイン研修やビジネススキル向上を目的とした各種研修講座を自由に選択し受講することが可能

Required Skills

【必須】

次の要件をいずれも満たすこと

- お客様、現地法人の現地社員とビジネス会話が可能な英語力
- 国内/海外出張可能な方

上記に加え次の要件のいずれかを満たすこと

- 産業機器、精密機器などの営業経験者（国内・海外問わず）
- メーカー、商社での海外営業経験者

【歓迎】

半導体業界、または半導体製造装置業界において3年以上の営業・マーケティング業務経験者

【求める人物像】

- ・状況把握能力、分析力がありそこから自分の想いで提案を作成できる
- ・挑戦する気持ちを持っている

Company Description

ご紹介時にご案内いたします