



外資系電子メーカー【セールスエンジニア／法人営業】年収400万～600万円@名古屋

ドイツに本社を置く電子機器メーカーで担当エリアでの提案営業及び特約店・顧客対応

Job Information

Recruiter

[JobImpulse](#)

Job ID

1529265

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Aichi Prefecture, Nagoya-shi Nishi-ku

Train Description

Tokaido Main Line (Atami to Maibara), Nagoya Station

Salary

4 million yen ~ 6 million yen

Hourly Rate

年収400万～600万円

Work Hours

9:30～18:30/実働8h

Holidays

土日祝、GW、夏季、年末年始

Refreshed

March 28th, 2025 14:41

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

1. 新規顧客獲得

-
- 潜在顧客に対するマーケティング活動や顧客問合せから見込顧客を発掘し、新規顧客を獲得、リピーター化まで行う。
2. 既存顧客との関係構築と維持・強化
既存顧客のニーズや課題を正確に把握し、適切な顧客満足を提供し続け、良好なリレーションの維持・強化を図る。
 3. 特約店様との良好な関係構築と育成・強化
担当エリアにおける販促活動に対する協力を特約店様から引き出すため、特約店様の課題やニーズに応え長期的に良好な関係を構築し売り上げを伸ばす。
 4. 顧客ニーズ情報の収集
担当エリアにおける、顧客ニーズに対する競合の商品や販売戦略情報を収集し関連部門と共有する。
 5. 担当支店での活動内容
需要の大きなお客様の攻略と新規お客様の発掘、特約店様との関係構築がメインの活動となります。
-

Required Skills

【必須スキル】

- ・法人営業経験がある方
- ・一般、社会常識を持ち、報告・連絡・相談ができ、社内外関係者と良好なコミュニケーションをとることができる方
- ・英語に抵抗の無い方

【歓迎スキル】

- ・新しい事に積極的に参画しチャレンジ精神旺盛の方
 - ・顧客ファーストで、お客様のお役にたてることを考えて行動できる方
-

Company Description