

ADVANTECH

【東京/大阪】 営業職 (組込コンピュータ製品・ソリューション営業) ※業界シェア世界No.1※

世界28ヶ国に展開、産業用PCのリーディングカンパニー

募集職種

採用企業名

アドバンテック株式会社

求人ID

1148168

部署名

エンベデッドIoT事業部

業種

ハードウェア

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 台東区

最寄駅

銀座線、 浅草駅

給与

400万円 ~ 750万円

ボーナス

固定給+ボーナス

歩合給

固定給+歩合給

勤務時間

9:00 - 18:00

休日・休暇

完全週休2日制 (土・日)、祝日、GW休暇、夏季休暇、年末年始休暇 等 【年間休日125日】

更新日

2024年07月09日 06:00

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル (英語使用比率: 10%程度)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

アドバンテックは、産業用コンピュータのリーディングカンパニーとして右肩上がりの成長を続け、現在では**世界シェアNo.1（グローバルシェア34%）**の揺ぎないポジションを獲得しています。

当社は、**世界28か国で8,300名**を超えるスタッフを抱え、迅速かつ行き届いたプロフェッショナルサービスを提供するグローバル企業です。

世界中の至るところで使われているアドバンテックの製品。

スマート交通、スマートビル、スマートエネルギーなど、私たちのビジネスは、使命である「インテリジェントプラネット～地球上の暮らしをより豊かに、よりスマートに～」の実現に向かっています。私たちの未来の生活に関わる分野で、当社の活躍の場がますます広がっています。

【仕事内容】

組込コンピュータ製品・ソリューションのKey Account Sales（直販営業）を担当いただきます。

- 担当領域（Embedded IoT Group）の製品の売上拡大、売上目標の達成
- ターゲット顧客への担当領域（Embedded IoT Group）の製品およびソリューションの販売
- 新規顧客、新規案件開拓の実施計画の作成と実行
- CRMによるオポチュニティとフォーキャストのメンテナンス
- 担当テリトリーの競合分析、マージン管理と価格管理

<Key Account Sales>

- Tier1メーカー・製造業大手向けに自社の産業用PC製品の直販営業をお任せします。
- OEM・ODM新規案件開発に向けた営業活動
- 顧客へのアクションプランの作成・実行、関係構築、ニーズ調査、在庫状況、案件進捗の管理、価格管理
- CRMシステムによるオポチュニティとフォーキャストのメンテナンス
- 担当領域の競合分析
- 製品展示会・イベント等のマーケティング活動への参加

【配属先事業部】エンベデッドIoT事業部

- ボードレベルソリューション、セミカスタマイズモジュール製品から、フルカスタマイズソリューション、エッジコンピュータ、エッジAI製品まで、幅広いラインアップを提供します。
- 製品拡販施策の立案・遂行
- チャンネルパートナー等との連携による販売スキーム立案・遂行
- セミナー・展示会・客先デモ等の企画・実行 など

<製品例>

- 医療検査装置に内蔵するボードコンピュータ
- KIOSKシステム・デジタルサイネージシステムのコントロール用PC
- WiFi / LoRa等無線機能実装用ボード
- IoTシステム・デバイス遠隔監視システム（Device-On）

【アドバンテックの魅力とは？】

- グローバル企業ならではのフラットでオープンな雰囲気の中、年齢・社歴・役職などに関係なく、誰もが自由に意見やアイデアを交わせます。
- 1人ひとりに大きな裁量が任されており、積極的に新しいことにチャレンジできる環境。幅広い経験を通じて、伸び伸び成長してください！
- 産業用PCで世界トップシェアを誇るハードウェア分野の強みを基盤に、エッジAI、IoTプラットフォーム、クラウドソリューションなど、最先端の製品・サービスをトータルに提供できます。
- 幅広い業界・業種における豊富な実績と、世界中で蓄積してきたノウハウを武器に、自信を持って日本市場を切り拓けます！

スキル・資格**【応募条件】**

- 法人営業の経験1年以上
- 大卒以上
- 英語スキル（TOEIC600点以上が望ましいが、入社後スキルアップする意思があればよい）

<下記いずれかの経験をお持ちの方>

- 組込コンピュータ製品の販売経験および知識
- AI および IoTソリューション販売経験および知識
- Sler・コンピューターメーカーでのチャンネル営業および新規開拓営業経験

【歓迎する経験・スキル】

- ・ソリューション営業の経験
- ・SIパートナー開拓の経験
- ・AIおよびIoT関連製品、ソリューションの営業経験
- ・資料作成・プレゼンのできる英語力

【求める人物像】

- ・情熱と誠意を持って仕事に取り組める方
- ・グローバルな環境で、互いの文化を尊重しながら協力し合える方
- ・当社のビジョン・目標・方向性に共感できる方

【雇用形態】 正社員

- ・ 想定年収（初年度）：400万円～750万円
- ・ 月給：240,000円～400,000円
- ・ 昇給：年1回
- ・ 賞与：年2回

※経験・スキル・年齢・前職給与を考慮の上、決定します。
 ※残業代は別途時間に応じて支給します。（平均20時間前後）

【勤務時間】 9：00～18：00

※残業は月平均20時間程度です。

【勤務地】 本社

東京都台東区浅草6-16-3

【休日休暇】 年間休日126日

- ・ 完全週休二日制（土日）
- ・ 祝日
- ・ GW休暇
- ・ 夏季休暇（7～9月の間で連続3日）
- ・ 年末年始休暇
- ・ 有給休暇（時間単位での取得可能/7日以上以上の連休可能）
- ・ 慶弔休暇

【諸手当・福利厚生】

- ・ 交通費規定支給（月5万円まで）
- ・ 出張手当
- ・ 社会保険完備：雇用保険、労災保険、健康保険、厚生年金保険
- ・ 関東ITソフトウェア健康組合
- ・ 確定拠出年金
- ・ 社内イベント
- ・ 海外研修
- ・ 育産休制度（取得実績多数）

【選考プロセス】 書類選考→面接→内定

会社説明

産業用PCのリーディングカンパニーとして、世界28ヵ国、でプロフェッショナルなサービスを展開しています。

1983年の設立以来、アドバンテックはeプラットフォームのリーディングプロバイダとして、産業用コンピューティングやオートメーション市場における高品質でハイパフォーマンスなeプラットフォーム・サービスの開発・製造および販売に携わってきました。

これからの時代、アドバンテックはテクノロジーによるイノベーションを推進し、未来のためにサステナブルな社会環境を構築して参ります。各国・地域に根ざした事業を育み、AIによる様々なソリューションを提供し、デジタルトランスフォーメーションのロールモデルとして産業用IoTのグローバル・リーディング・ブランドとなることを目指します。

アドバンテックは世界中のビジネスパートナーと手を取り合い、産業用インテリジェンスを加速させるビジネス・エコシステムを共創して参ります。

Founded in 1983, **Advantech** is a leader in providing trusted innovative embedded & automation products and solutions. Advantech offers comprehensive system integration, hardware, software, customer-centric design services, and global logistics support; all backed by industry-leading front and back office e-business solutions.

In the coming era, Advantech will promote innovation through technology and build a sustainable social environment for the future. We aim to foster businesses rooted in each country and region, provide various solutions using AI, and become a global leading brand of industrial IoT as a role model for digital transformation.

Advantech will work with business partners around the world to co-create a business ecosystem that accelerates industrial intelligence.