

CATERPILLAR®

横浜みなとみらい【System Application Rep】ディーラーサポート

システム関連の専門知識不要（入社後OJTにて習得可能）

募集職種

採用企業名

キャタピラー・ジャパン合同会社

求人ID

1457586

業種

機械

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

神奈川県, 横浜市西区

最寄駅

みなとみらい線、みなとみらい駅

給与

650万円 ~ 850万円

ボーナス

給与：ボーナス込み

勤務時間

8:30-17:30

休日・休暇

土日祝

更新日

2024年08月21日 02:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル

流暢

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

Caterpillarは90年以上に渡り、建設機械をはじめ、鉱業用機械、ディーゼルおよび天然ガス・エンジン、産業用ガス・ター

ピン、ディーゼル電気機関車などの製造において、世界の業界をリードし続けています。

=====
System Application Rep
=====

大型車両をお客さまに提案する際に、社内システムを使いお客様に必要な最適車両をディーラーへ提案。
ディーラーがお客様へ販売する際のサポートを行い、ディーラーの販売へ貢献する。
社内システムはお客様の利用予定などをもとに、どの機種が購入に適しているか精度高く算出できるものとなります。

Global Construction and Infrastructure (GCI) is looking for a passionate System Application Rep to join its Japan territory sales team and support go-to-market initiatives, and sales execution as a subject matter expert of GCI assigned products and services. You will leverage your strong machine application or product knowledge to improve customers application efficiency and improve dealer sales force effectiveness. You will also translate local requirements back to the Product groups to influence future product development.

What you will do:

- Manage the marketing technology tools/systems and works with key stakeholders to develop a marketing technology product roadmap to drive business growth.
- Providing system application expertise at point of sale, or by delivering various types of product training including applied technology, job efficiency, and safety to customers, company and dealers' sales personnel.
- Conduct product performance studies, assess customer job sites efficiency, collecting product and customer requirements in order to create input for product improvement process and new product introduction program.

年収:

650-850万円 (季節手当込み) *残業代、業績連動手当別途支給

勤務時間:

8:30~17:30

フレックスタイム制

一部リモートワークあり (週2回可能)

休日/休暇:

完全週休二日 (土日)

夏季2日

年末年始6日

リフレッシュ休暇

有給休暇: 有

スキル・資格

対象: ディーラー営業経験者、大卒 (高専卒) 以上

What you have:

- Extensive technology and product knowledge to effectively advise others on the assessment and provision of all technical solutions.
- Extensive customer focus and value selling skills in order to qualify sales prospects based on a clear understanding of customer needs and consistently deliver value-added services to customers beyond delivery of a purchased product, technology or service
- Proficient Communications and Relationship management skills to establish and maintain healthy working relationships with clients, vendors, and peers.
- Effective verbal and written communications skills.
- Proficient Decision making and Critical Thinking skills in order to analyze situations and reach productive decisions based on informed judgement.
- Basic Influencing skills to engage others in a constructive, collaborative manner.

会社説明