



【Assistant Sales Manager】赤外線カメラ業界のパイオニア／国内シェア50%超／少数精鋭部隊で活躍

<外資系>アメリカに本社を置く、Teledyne FLIR の日本法人

#### 募集職種

#### 採用企業名

フリーシステムズジャパン株式会社

#### 求人ID

1477728

#### 業種

電気・電子・半導体

#### 会社の種類

外資系企業

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区, 品川区

#### 最寄駅

山手線、 目黒駅

#### 給与

700万円 ~ 1000万円

#### 更新日

2024年07月08日 09:00

#### 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

#### 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

#### ★アピールポイント

- ・ 国内50%超のシェアを獲得するリーディングカンパニー
- ・ 各業界における世界最大手企業とのビジネス多数
- ・ 少数精鋭な営業部隊のため、高いレベルでの業務修得が可能

フリーシステムズジャパンは、ニューヨーク証券取引所上場Teledyne Technologiesの一部門であるTeledyne FLIRの日本法人です。

今回募集のポジションでは、赤外線カメラおよびソフトウェアなどの革新的な赤外線画像システムのトップメーカーであるテレデザインフリーア社のシステムソリューション部におけるセールス(技術営業)をお任せいたします。

**【具体的には】**

- 自動化、省人化向け赤外線カメラおよび可視カメラ、ソフトウェアのセールス
- 販売先は同社代理店、システムインテグレータ等
- 上記販売先に対して同社製品の技術情報提供、システム構成の構築協力等によりエンドユーザーへ最適なシステムを提供
- 海外工場との情報交換および折衝
- 顧客および市場開拓も実施

**■Job Summary:**

Reporting to Sales Manager Solutions Japan, this position will be responsible for sales of Automation products in Japan. An Assistant Sales Manager's job entails working mostly with Sales Manager and application Engineer to develop and expand Automation business and to give required product sales support to close business successfully. He/She works with Sales Manager to research, understand the customer needs, and determine the overall business and technical solution.

**■Primary Duties & Responsibilities:**

Develop and expand Automation business in Japan.  
Provide technical consultation and support to key customers/distributors across multiple product lines.  
Work with Product Management, Engineering and Service team to improve our products and offerings.  
Work with marketing team to create market awareness and marketing promotion in targeted sales channel and customer group.  
Participating at conferences, tradeshows and other events as required by Sales and Product Management.  
Demonstrating an in-depth understanding of the company products, function, features and benefits.  
Establishes and maintains accurate sales pipeline and forecasts.

**【職位】 Assistant Sales Manager****スキル・資格**

職務経験：要 5 年以上  
業界経験：要  
英語力：中級以上

**【求める経験・能力・スキル】**

- A minimum of 5 years working experience in sales or business development of high technology equipment or commercial electronics field.
- Expert knowledge and good understanding of camera hardware and software.
- Bachelor's Degree in Electronics or Information engineering
- Strong communication skill
- Excellent written and verbal communication skills. Fluent Japanese, business level English.

**【雇用形態】**

無期雇用  
試用期間：3ヶ月

**【年収】**

700万円～1,000万円(月収:40.8万円～58.3万円/月額基本給:33.6万円～48万円)  
年俸制

インセンティブ年4回(四半期毎)

\*上記年収額にはインセンティブ(3割)が含まれます。

\*月額基本給(約30時間分の固定残業代を差し引いた金額)、月収はベース年収の±12ヶ月となります。

昇給：年1回3月

**【勤務地】**

本社:東京都品川区上大崎2-13-17 目黒東急ビル5F  
山手線 目黒 駅から徒歩4分  
東京メトロ南北線・都営三田線 白金台 駅から徒歩11分  
転勤：無し 会社の定める事業所  
出向：無し  
受動喫煙対策：就業場所 全面禁煙

**【勤務時間】**

固定(定額)残業代制  
就業時間 09:00～17:30  
休憩時間 60分  
残業 月 15 時間～25 時間程度

**【休日休暇】**

年間休日 124 日  
完全週休二日制 土日 祝日 夏季休暇 年末年始  
年間有給休暇：初年度 15日 4か月目から

【手当/福利厚生】

交通費：全額支給

社会保険：健康保険 厚生年金 雇用保険 労災保険

確定拠出型年金制度(401K)

残業手当：定額の残業代+通常の残業代

固定残業時間 30時間 / 月

固定残業代 72,000円 / 月

月収には約30時間分の固定残業代が含まれます。

超過分は通常の残業代が追加で支給されます。

【選考プロセス】

適性試験：あり

面接回数: 3回

---

会社説明