



【800～1200万円】 【センシングデバイス事業】 提案営業・開発営業（次長・部長クラス）＜藤沢/東京＞

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

非公開

求人ID

1480790

業種

電気・電子・半導体

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

800万円～1200万円

勤務時間

08:45～17:30

休日・休暇

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始 ◆試用期間6か月（…

更新日

2024年07月18日 11:00

応募必要条件

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

【求人No NJB2161040】

- ・当社センシングデバイス製品の営業統括部門を牽引していただく管理職をご担当いただきます。
- ・事業全体として海外売上拡大を掲げており、その旗振り役を担当いただきます

＜仕事内容＞

国内営業/海外販売会社に対する販売促進支援

市場調査、販売方針、その施策の策定

販売計画の立案、事業部との交渉、役員への説明、各管理職/部下のとりまとめ、WWの売上管理 等

*当社センシングデバイス製品群

<https://product.minebeamitsumi.com/product/category/mcd/>

*搭載製品例

https://www.minebeamitsumi.com/news/press/2018/1196279_11783.html

<顧客企業>

自動車メーカー、計量機メーカー、医療機器メーカー、コンピューターメーカー、家電メーカー、ロボットメーカーなど、用途および顧客企業は多岐にわたります。

<仕事の特徴とやりがい>

(1) 成長分野

センシングデバイス事業では、2014年にドイツSartorius社の計測機器部門を買収するなど事業を拡大しており、当社の注力分野となっています。

事業の成長を牽引していただける方を求めています。

(2) 海外展開

グループ全体の売上高に占める海外比率は約80%。海外販売会社への支援等を通じてWWでご活躍頂けます

スキル・資格

<必須条件> ・大卒以上 ・計測機器・センサー関連の営業における管理職経験 ・業務（会議・メール）での英語使用経験

<歓迎条件> ・部品メーカーでの営業における管理職経験 ・英語力（目安：TOEIC700以上）

会社説明

ご紹介時にご案内いたします