



Sales Specialist Technology Service（アフターセールス担当）※国内海外担当

食塩電解プラント リーディングカンパニーでの募集です。法人営業（その他）のご...

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

食塩電解プラント リーディングカンパニー

求人ID

1489008

業種

機械

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

給与

500万円 ~ 750万円

勤務時間

09:00 ~ 17:30

休日・休暇

【有給休暇】初年度 14日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始 有休：中途入社の場合は入社月により比...

更新日

2024年12月20日 17:00

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 NJB2145467】

■担当業務

同社のアフターセールス部門の営業担当として、既に装置・設備をインストールしている既存顧客を主とした国内外の営業、営業事務、顧客訪問、同社製品・サービスの営業拡販活動業務等に従事頂きます。

■具体的な業務内容

- ・国内及び海外顧客管理及び訪問
- ・スペアパーツ（部品）、フルサービスメンテナンス、客先にある工場の性能等を改善するためのサービス等、弊社製品やサービスに関わる見積及び提案営業
- ・カスタマサービスの成果の追跡及び分析業務
- ・当社製品及びサービス概要に関する資料作成及びプレゼンテーション
- ・製品戦略の最新情報について、製品マネージャーを支援する
- ・当社の技術者と顧客を訪問し、当社の最新製品及びサービスの紹介ならびに年間のメンテナンススケジュール調整等を実施
- ・国内外のエンジニアリング、調達、ロジスティクスチームと協力しながらサービスに関わるプロジェクトの管理、遂行
- ・グローバルパートナーと協力しながら、メンテナンスサービスに関するプロジェクトを遂行するためのワークショップの対応
- ・海外グループ会社と連携しながら、スペアパーツ（部品）及び当社製品の材料の供給

■売り先

大手ケミカルメーカー（例：AGC、三井化学、東ソー、カネカ等）
本社購買部門を中心に、各現場プラントにも足を運んで頂く機会もございます。

■担当製品・単価

同部門の担当頂くプロダクト、サービスの単価は数万円～数億円規模となります

■働き方

オフィスワークも比較的多く発生いたします。
出張頻度：1～2泊の出張が月2～3回程度

■当社の強み

食塩電解プラントの世界シェアは約50%を占めています（国内シェアは70%）
食塩電解プラントとは、食塩から苛性ソーダ（アルミニウムやガラスの原料）と塩素を生成するものです。
ともにあらゆる産業に必須の素材であり、受注は安定しています。

スキル・資格

- ・ BtoBの法人向け直販営業経験
- ・ 産業機械業界、EPC業界での業務経験
- ・ 機械系部品メーカー・商社での営業経験
- ・ 英語力
ビジネスにおけるオーラルのコミュニケーションができる英語力
※ご推薦に際しては英文レジュメが必須となります。

会社説明

ご紹介時にご案内いたします