



【東京】テクニカルセールス◇世界4大産業用ロボットメーカー◇リモート可

電気電子関係の経験者必見です!

募集職種

人材紹介会社

パーソルキャリア株式会社 バイリンガル・リクルートメント・ソリューションズ (BRS)

採用企業名

JN -082024-172182

求人ID

1491166

業種

その他 (メーカー)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

500万円 ~ 700万円

休日・休暇

National Holidays; 2 days off every week (weekends)

更新日

2024年09月04日 00:00

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

流暢

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

■業務内容：【変更の範囲：会社の定める業務】

- 海外向けの石油化学プラントやLNGプラントなどに使う大型電動機、発電機の導入プロジェクトを扱うプロジェクトビジネスとなります。
- 同Division内のフロントエンドチームが受注し当ポジションが所属するTechnical Sales Groupが引き継いだ後、要求仕様書をベースにカスタマイズを計画し技術見積を提出しします。
- 受注後から納入までの導入サポート、技術仕様の継続摺合せ、プロマネチームとのコラボ、技術的な対応など導入までのプロセスに対応します

マーケティング:

- 製品ポートフォリオの市場需要および地域事業部の戦略に対する適合を促進し、フォローアップする。
- フロントエンドセールスと協力して新規顧客を開拓し、事業を拡大する。
- 顧客のニーズを理解するために、技術的価値提案を通じて効果的な顧客関係を確立し、維持する。
- グローバル市場における当社の強みを認識し、市場動向やアプリケーションを学び、製品を効果的に促進する。

入札および受注実行:

- 顧客の要求に沿った技術提案を準備する。
- 各生産ユニットと協力して、適切な技術提供を見つけ、技術的な困難を解決する。
- 他の地域営業部門や他の事業部門と協力して、顧客に当社製品を促進する。
- 日本国内外にいる直接顧客、EPC（エンジニアリング、調達、建設）、およびエンドユーザーと技術交渉を行う。
- フロントエンドセールスと協力して予算達成のために受注を確保する。
- 受注したプロジェクトを技術面から推進し、プロジェクトマネージャーと協力して適切な時期に収益を確保する。

開発:

- 追加製品/分野の個人的および技術的知識/スキルを拡大する。
- すべての関係者にフィードバックを提供する。

■選考フロー:

面接2回 ※SPIあり

■給与補足:

記載の内容+インセンティブ

※給与は経験により決定いたします ※残業代別途

スキル・資格

必須条件:

- 電気電子関係の経験3年以上
- ビジネスレベルの日本語
- ビジネスレベルの英語
- チームワークとコラボレーション
- 協調性
- 顧客と市場志向
- 結果重視
- 異文化尊重
- 自己リーダーシップ

歓迎条件:

- 業績を達成する能力を示すための最低3年間の営業またはエンジニアリング部門での実績
- B2Bビジネスの経験
- 電動機可変速駆動システムに関する技術的知識

会社説明

同社は、産業用ロボットや電気機器、オートメーション技術を提供しています。主に工場やプラントの自動化、省エネルギー化、効率向上を目指すソリューションを提供し、さまざまな産業分野での生産性向上をサポートしています。最新の技術とイノベーションを駆使し、顧客のニーズに応じたカスタマイズされたソリューションを提供することに注力しています。