CareerCross by JAC Recruitment

【横浜】Solution sales（グローバル大手 / 独ボッシュのグループ企業）

組み込み・制御系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
1494072

業種
ソフトウエア

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県

給与
700万円 ~ 1000万円

勤務時間
09:00 〜 18:00

休日・休暇
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 【有給休暇】 有給休暇 初年度 2〜18日（入社時に按分日数を付与） 2年目より…

更新日
2025年04月25日 12:01

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 NJB2197330】
【職務内容】
■技術営業として顧客の課題やニーズを理解し、それに対するソリューションを提案 / ビジネスに繋げる役割を担うポジションです。
■Software Defind Vehicle 開発においても重要なベーシックソフトウェア、ミドルウェアの分野で、ご実績と経験を活かして業務できるポジションです。

【具体的な職務内容】
■アカウントマネージャーと密に連携し、主要なビジネスや技術コンタクトと協力しながら、 顧客のニーズや技術的な優先順位を理解する。
　そして当社のソリューションの価値を伝えることで、戦略的なビジネスチャンスを見つけ出し、獲得プロジェクトを推進します。
■ソリューションフィールドマネージャー、プロダクトマネジメント、アカウントマネージャー、その他のステークホルダーと協力し、新しいソリューションの市場参入戦略を定義、実行します。
■プロジェクト成功のために、中核となる利害関係者（※）を活用し、必要に応じて調整します。
　※フィールドアプリケーションエンジニア、製品管理、システムアーキテクト、エンジニアリング、マーケティング、パートナー
■顧客におけるソリューションフィールドポートフォリオのテクニカルセールスエキスパートとして、ソリューションフィールドマネージャーと連携して、顧客のニーズと課題を深く理解し、信頼関係を構築する。
■顧客の成功を実現するために、導入と利用を加速させ、将来の営業活動に活用できる顧客の事例を蓄積する。
■販売機会を増やすために、情報共有やコーチングを通じて、販売組織全体や社内関係者と有効な手法をグローバルに共有する。

【このポジションの魅力】
■ETASは高い技術力、業界のリーディングプレイヤーになるために最新の組み込み技術を学べる場所です。
■スピード感あふれる勤務環境を提供します。
■会社規模がコンパクトなので、裁量権のある仕事を担うことができます。
■ボッシュグループの一員として、安定した雇用や能力開発の機会も受けることができます。

Drives strategic opportunities and acquisition projects in close alignment with account managers by engaging with key business and technical contacts understanding customers' use cases and technology priorities and imparting the value proposition of our solution.

・Drive complex and strategic opportunities in alignment with the responsible （G）KAM（s） and the （regional） solution field
・Work with regional solution field managers product management account managers and other stakeholders in defining implementing and executing go to market strategies for new solutions
・Leverage core stakeholders （field application engineers product management system architects engineering marketing partners） to succeed in acquisition projects and coordinate them as necessary
・Act as technical sales expert for the SF portfolio at our customers and jointly with the regional solution field manager develop a deep understanding of the customers' use cases and pain points to be accepted as a competent and respected partner
・Deliver customer success through accelerated adoption and usage resulting in customer references that can be leveraged in future sales engagements
・Share proven practices across the sales organization globally and with internal stakeholders through information exchange and coaching to accelerate sales opportunities

スキル・資格

【必須要件】
■理学、エンジニアリング系の学位または同等の学歴
■技術関連に強い顧客対応ポジションでの実績
■国内法人営業またはマーケティングの経験
■社内外のネットワークを活用し、革新的なアプローチで複雑な案件の新規営業を推進した経験
■担当ソリューション分野における顧客のユースケースを深く理解し、業界のベストプラクティスと標準に関する十分な知識
　・SW開発経験
　・OS （AUTOSAR 他） 知識・専門性
　・エンベデッドソフトウェア／ハードウェアの知識・専門性
■オポチュニティ・マネジメントやバーチャル・チームのオーケストレーションなど、卓越したオペレーションを実証していること
■日本語と英語での優れたコミュニケーションスキル（ライティングとスピーキング）

【歓迎要件】
■車載ソフトウェア開発プロセスの深い理解、JOEM / Tier'sのソフトウェア開発コミュニティへの優れたネットワーク
■グローバルな環境での実務経験

【Mandatory】
・BSc/MSc in science engineering or an equivalent education
・Proven track record in a customer facing position with a strong technology related context
・Experience with complex sales methodologies （e.g. Miller Heiman Spin selling consultative selling）
・Experience driving new sales in complex deals using innovative approaches and utilizing internal and external networks
・Deep understanding of customers' use cases in the responsible solution field area and good knowledge of industry best practices and standards
　SW development experience
　OS （AUTOSAR etc.） knowledge/expertise
　Embedded software/hardware knowledge/expertise
　Demonstrated outstanding operational excellence including opportunity management and virtual team orchestration
・Business presentation/communication skill in both of English and

【Prefered experience and skills】
・Deep understanding of the vehicle software development process excellent network of contacts in the JOEM / Tier's software development community
・Experience working in a global environment

会社説明

ご紹介時にご案内いたします