



## 半導体業界向け・プラズマ用電源セールス

半導体業界の経験がなくても、チャレンジしたい方を求めています。

### 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

世界シェアNo.1 半導体向け高周波電源装置メーカー

#### 求人ID

1494073

#### 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

#### 給与

700万円 ~ 1000万円

#### 勤務時間

09:00 ~ 17:30

#### 休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 初年度 10日 ※入社月により付与日数変動 【休日】完全週休二日制 土日、祭日、...

#### 更新日

2025年02月14日 01:00

### 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

高等学校卒

#### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

### 募集要項

【求人No NJB2190753】

今後市場の大きな伸びが見込まれる市場において、高周波電源（プラズマ用電源）を中心とした多彩な製品群を武器に大手半導体装置メーカーへの開拓営業を担当いただきます。

#### ■ミッション

主に半導体製造装置向けに電源装置関連の新規拡販

得意先の課題や悩みを聞き、本国であるアメリカメンバーと密に連携を取り、中期的なスペックインセールスをしていく

#### ■主な業務内容

- ・既存得意先の訪問、フォロー
- ・得意先の課題に対し、課題解決型の提案をする
- ・試作品作成のサポート、得意先での評価、見積もり対応、納品までの一連のサポート
- ・本社メンバーとの連携
- ・アカウントプランを策定するためExcel、PPT等を使用した社内、社外向けデータ分析や資料作成
- ・マーケット・競合分析から、戦略を立案し、顧客に対し、統合的、継続的な営業活動（交渉）、アウトプット（プレゼンテーション）を実施
- ・見積書、注文書の作成、手配および納期調整等のカスタマーサービスのサポートの実施
- ・上記によるアカウントマネージメントの遂行

#### ■主な得意先

- ・新フィルム向け得意先、（2）コーティング用の生産設備、（3）半導体製造装置向けの3つがメイン顧客業界

#### ■出張頻度

得意先訪問のため、外出・出張が発生します

---

## スキル・資格

#### 【必須】

- ・BtiBの製造業でのセールス経験（特に課題解決・提案型営業の経験）
- ・産業用装置、またはこれらの装置の部品販売経験
- ・英語の業務使用経験
- ・機械、電気、装置関連の技術的な知見や経験

#### 【歓迎】

- ・半導体製造装置（エッチング、CVD、PVD）向けにコンポーネント部品の営業経験
- ・半導体、磁気メディア、先端コーティングなど、薄膜産業に関する実務的な知識
- ・プラズマプロセスの知識
- ・プラズマ生成に使用される精密電源製品に関する技術的スキルまたは専門知識
- ・真空科学やプラズマ処理システムの経験がある方

---

## 会社説明

ご紹介時にご案内いたします