



East Sales Manager ～世界トップシェア圧力・温度計測機器メーカー～

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

1507983

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

650万円～1100万円

勤務時間

09:00～17:30

休日・休暇

【有給休暇】初年度 10日 使用期間満了後（入社4か月目）から付与 年間最大20日付与 【休日】完全週休二日制 土日祝日...

更新日

2025年01月02日 19:00

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

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

【求人No NJB2039271】

大手国内メーカー向けに計装部品（圧力、温度、レベル、流量、荷重測定器など）の提案営業をプレイングマネージャーとして遂行いただきます。

水素や各種発電、半導体領域などポテンシャルを持つ市場にて、主に東日本顧客の開拓を他の専任メンバーと協力しながらご担当いただきます。

■ミッション：

当社のマネージャーはチームマネジメントがメインではなく、事業拡大がミッションです。
脱炭素や省エネなど社会情勢によって変化するニーズに常に寄り添い多様な提案を行っていきます。

■具体的には：

- ・対象顧客：日系大手製造メーカーの購買担当・技術担当
- ・対象製品：計装機器（圧力、温度、レベル、流量、荷重測定器など）
- ・商談規模：セールス規模が数千万～数億のOEM売上げ率が最も多く、顧客規模は中堅～大企業と直接取引をします。
- ・営業スタイル：最初は既存営業中心に、新用途に向けた新製品と既存製品のカスタマイズ提案をしていただきます。

※当社は潜在需要に対して、顧客からの紹介、海外実績の紹介、SEOを中心とした新規案件獲得を中心としており、飛び込み営業はいたしません。

※海外工場との製品仕様、価格、納期、品質など営業的、技術的な打合せの際に英語を使用します。

■所属：

部長の補佐として、メンバー1名を管理育成していただきます。

スキル・資格**■必須条件：**

- ・マネジメント経験（部下を指導したことがある）
- ・産業機器、精密機器、計測機器、分析機器、工業製品、などの海外製品を国内に営業した経験10年以上

■歓迎条件：

- ・海外メーカーの日本法人で国内大手製造メーカーへの直販の経験がある方（当社は代理店営業はほとんどなく、直販が強みです）
- ・輸入製品の品質問題対応の経験者
- ・理工系学部、高専（機械、電気）出身の方
- ・計器類（どのような計器でも可）の営業経験

会社説明

ご紹介時にご案内いたします