



PR/157626 | セールスエンジニア

募集職種

人材紹介会社

ジェイエイシーリクルートメント マレーシア

求人ID

1512167

業種

その他（メーカー）

雇用形態

正社員

勤務地

マレーシア

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2025年03月19日 07:00

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

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ビジネス会話レベル

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

■クライアントについて

私たちのクライアントは、半導体業界向けの精密切断、研削、研磨機械などの製造・販売を行う日本を拠点とした有名な企業です。急速な拡大に伴い、現在、クアラルンプールを拠点とするマレーシアチームに加わる積極的な営業人材を求めています。

理想的な候補者は、各国の要件（政府の政策や税制を含む）に従って、現地の売上成長、ソリューションセリング、顧客サービスの満足度、製品知識を管理する責任を持ちます。

■職務内容

- ビジネスチャンス特定し、既存および潜在顧客との長期的なビジネス関係を確立・維持する。
- 顧客の問い合わせを処理し、顧客の要件を管理・解釈し、必要な提案を提供する。
- 見積もりやコスト分析を準備し、合意された条件で交渉・販売を完了する。
- コンサルタント、請負業者、エンドユーザーとの連絡を取り、営業プレゼンテーションや製品プロモーションを行う。
- 改良された新製品に関する知識を共有し、顧客に総合的なソリューションを提案する。
- 新しいプロジェクトを確保し、現行プロジェクトをフォローして売上目標を達成する。
- 顧客のフィードバックや情報を工場に提供し、製品開発や継続的なサービス改善を行う。
- マネージャーに売上やプロジェクトの報告書を作成する。

- 顧客の連絡先データを記録・維持する。
- その他、上司や経営陣から随時求められる業務を遂行する。

■応募資格

- 機械工学／メカトロニクス工学または同等の学士号を有すること。
- 関連する技術営業での2～3年の実務経験があること。
- 半導体業界での経験があれば尚可。
- Microsoft Office（例：Excel、Word、PowerPoint、Outlook）の知識を有すること。
- 複数言語での会話および筆記スキルがあると尚可。
- 強力な分析力、計画力、イニシアティブ、革新的な思考を持ち、自律的に作業できること。
- 優れた交渉力と意思決定能力を持つこと。
- 系統立てたポジティブな問題解決アプローチを持つこと。

会社説明