



Wireless製品営業

Viaviソリューションズ株式会社での募集です。法人営業（インフラ業界向け）...

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

Viaviソリューションズ株式会社

求人ID

1514971

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 ~ 1400万円

勤務時間

09:00 ~ 18:00

休日・休暇

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制

更新日

2025年01月09日 16:51

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 NJB2270239】

主要顧客を管理し、ディストリビューター、政府機関、エンジニアリング、購買、上級管理職を含む複数のステークホルダーと強固な関係を構築する。

顧客ベースを拡大し、新規ターゲット顧客との受注を成立させる。

新規および既存顧客との新たな販売機会を特定し、創出する。

MSDを更新し、担当エリアにおけるビジネスの可能性に関する予測とレポートを毎週提供する。

BUおよび地域チームと密接に連携し、販売機会を積極的に推進する。

さらに、セールスマネージャーは、日本のカントリーマネージャーやビジネスユニットのマーケティングチームを支援し、新たな市場機会のリサーチや新製品の立ち上げを依頼されることもある。

スキル・資格

応募資格

通信／コンピューター／電気工学の学位を有すること。
少なくとも3～5年の技術関連業界での営業経験

尚可

モバイル（ワイヤレス）ネットワーク（RAN/コア）テスト機器の営業経験があることが望ましい。
モバイル（ワイヤレス）業界における主要顧客との既存のネットワークを持っていること。
顧客のアプリケーションや要件を理解し、それをVIAVI製品の特徴や利点と関連付けることで、顧客にとって価値ある提案を明確にすることができる方。
顧客にソリューションサポートを提供するため、出張（主に日本国内）に行ける方。

自発的で目標達成を目指すマインドをお持ちの方
優れたコミュニケーション能力と顧客関係管理能力

会社説明

ネットワーク測定機器・試験装置およびそれらに関するシステムの開発・輸出入・販売・技術サポート・保守サービス