



営業/マーケティング Sales manager (Key Account Manager)

ドイツ本社（Boschグループ）未来のモビリティの実現に向けた前進をサポート

募集職種

採用企業名

イータス株式会社

求人ID

1525351

業種

ソフトウェア

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

神奈川県, 横浜市西区

最寄駅

みなとみらい線、みなとみらい駅

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2025年03月18日 14:43

応募必要条件

職務経験

6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

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

職務内容 / Job duties

担当アカウントに対する営業のすべての責任を有し、社内の各部署と連携しながら、販売戦略の策定や顧客関係の構築、営業、受注活動を行う。

- ・ 大手自動車メーカーまたは自動車ECUサプライヤーが取引先になります。
- ・ 顧客技術部門との関係構築・長期的にわたる関係維持能力が強く求められます。
- ・ 顧客は量産及び先行開発の技術者、マネージャ、時には経営陣にまで及びます。特に意思決定者とのビジネス折衝が重要となります。

- ターゲットの開発プロジェクトの状況を正確に把握し、当社製品導入によるメリットを定性的・定量的な面から顧客の意思決定者に納得いただき、受注獲得を行っていただきます。
- 具体的な日々の業務として、ユーザー訪問、販売予測、見積作成、価格交渉、契約書締結、受注処理、クレーム処理、未入金回収作業等があります。
- 製品技術についてはエンジニアが同行を含め、サポートします。
- セールスコーディネーターチームがバックオフィスで日々の営業活動（見積作業・受注入力・電話対応）を側面からサポートします。

The account manager is responsible for managing all sales activities for the assigned account(s) and for coordination with other ETAS departments with objectives to achieve sales quota and maintain strong relationship with customers and their management

- Major automakers or automobile ECU suppliers are our target customers
- Require an ability to build and maintain long/strong relationship with engineering division at the customer and their management
- Understanding customer's requirements and needs and propose corresponding ETAS products and solutions articulating unique selling points and advantage
- Visit customers on daily basis, create an account and business plan, negotiate on price, terms and conditions, create and execute service/product contract, processing orders with help from assistants, collection of account receivable, handle customer complaint, etc.
- Field application engineer (FAE) will work with you during a course of business acquisition when engineering discussions are needed
- Sales coordinators team supports daily operating activities (quotation / order entry / telephone handling) in the back office.

待遇／Salary & Benefits

給与条件：経験、前職給与、弊社内基準を考慮して決定します

給与改定：年1回

賞与制度：業績賞与制度有（決算期12月）

残業：有

勤務時間：始業9：00 終業18：00

フレックス制度有 コアタイム11：00-15：00

リモートワーク制度 有

勤務地／Location：ETAS本社（横浜市西区みなとみらい）

休日・休暇：完全週休2日制（土日）、祝日

創立記念日（10月）、夏季休暇3日、年末年始休暇（6日）

有給休暇（2年目より20日付与）、慶弔休暇 等

計画的年次有給休暇付与制度 有

福利厚生：通勤手当支給（当社規程による）

社会保険完備

確定拠出年金、退職年金制度（キャッシュバランスプラン）

会員制福利厚生サービス 等

定年：60歳（再雇用制度有り）

スキル・資格

【必須要件】

- 電子部品開発における、営業部門・マーケティング部門もしくは技術部門での5年以上の実務経験。
- 自動車業界に触れた経験
- 社内・社外の利害関係者と共に案件獲得をしていくだけの調整能力。
- ハイタッチセールの経験。
- 英語によるビジネスコミュニケーション能力（TOEIC700点以上あると尚可）。
- 提案型営業できる方歓迎。
- マイクロソフト PowerPoint中級以上（提案業務作成するため）。

【歓迎要件】

- （工学部出身卒業尚可）
- 業界経験者
- 計測・適合、AUTOSAR、モデルベース開発いずれかの知識
- 戦略的思考で販売計画立案から実行までの経験者
- 電子制御もしくは組み込みソフトに関する知識もしくは経験

【Mandatory】

- Over 5 years of work experience at sales/marketing division or technical division on software and hardware tool development
- Order processing skills
- Experience of high profile sales
- Ability of intercultural communication and English proficiency (TOEIC score over 700)
- Solution based sales experience is a big plus
- Intermediate level of Microsoft PowerPoint

【Preferred Skills】

- Engineering degree of any kind

- Experience in automotive industry
 - Knowledge of measurement/calibration, AUTOSAR or Model-based developmen.
 - Experience of sales planning and strategic plan development
 - Knowledge of electrical control or embedded software
-

会社説明