

求人情報

スタッフレベル

ポジション名	営業・Account Manager
企業名	LTX-Credence Systems K.K.
掲載開始・更新	2024-05-07 / 2024-05-07
職 種	営業 - メーカー系営業 営業 - 法人営業
業 種	半導体・電気・電子部品メーカー
勤務地	アジア 日本 神奈川県
仕事内容	<p>主な目的:</p> <ul style="list-style-type: none">・Cohu のさまざまなソリューションの新しいビジネスおよび市場機会を積極的に特定し、Cohu ソリューションを新しいアカウントおよび既存の顧客ベースに発展、促進、成長させること。 <p>責任:</p> <ul style="list-style-type: none">・新しい市場、成長分野、トレンド、顧客、パートナーシップ、製品およびサービスなどの新しいビジネス チャンスを調査および特定すること、または Cohu のさまざまなソリューションの既存市場に到達する新しい方法を調査し、Cohu ソリューションを開発、促進、成長させて新しい顧客に提供すること。顧客。・顧客の組織内の適切な連絡先を探して見込み客を獲得し、見込み顧客に勧誘する・既存および新規の顧客との関係を育み、発展させる・顧客のニーズを理解し、これらを満たす方法を計画して効果的に対応できる・ビジネスの販売およびマーケティング戦略を策定する・企業の製品やサービスをよく理解し、他の人にアドバイスできる・チームのメンバーをトレーニングし、必要に応じて外部トレーニングを手配します。・主要な顧客との良好な関係を築き、維持して、収益を向上させます。・販売予測と分析を実施し、調査結果を上級管理職/取締役会に提示する・担当地域内で割り当てられたビジネスの目標と目的を満たし、達成する。・顧客の注文スケジュールに合わせるため、必要に応じて財務チーム、倉庫部門、物流部門と連携する・ビジネスの運営方法を改善する方法を模索する・必要に応じてセミナー、会議、イベントに参加する <p>本質的な品質への期待:</p> <ul style="list-style-type: none">・既存の顧客ベースで Cohu ソリューションを拡大する・Cohu ソリューションの開発と宣伝により、新しいアカウントを獲得する <p>◆Cohu社は世界で約40%のシェアを有しており傘下のスイスIsmeca社（イズメカ）及びドイツRasco社（ラスコ）の半導体試験装置（ハンドラー）は国内で約2, 000台の導入実績があります。</p>
企業について(社風など)	<p>対象顧客は半導体メーカーに加え、電子部品メーカーへ拡大、取扱い製品、サービスはテスターからコンタクタ、ハンドラーとより複合化したソリューション提供へ拡大しています。</p> <p>共有価値観 お客様よりもお客様を知り、お客様よりもお客様のビジネスを考える スピーディー & タイムリー 積極的にコミットし、責任を持って遂行する 仕事を楽しみ、チームワークを大切にする</p> <p>【受動喫煙防止対策】 社内禁煙（喫煙は1階にて喫煙ルームにて）</p>
勤務時間	9：00～18：00（休憩時間60分、原則12：00～13：00）
応募条件	<p>要件と資格:</p> <ul style="list-style-type: none">・英語の優れた語学力は必須ですが、中国語、ドイツ語などの他の語学力は有利になります。・認定された大学または同等の大学で工学の学位を取得し、4～6年の関連する販売およびアプリケーション、サービス エンジニアの経験。・半導体および/または電子部品の業界と市場、競合他社のソリューション、ビジネス原則とその要件に関する十分な知識。・半導体試験・検査装置や後工程組立装置のアプリケーション、サービスエンジニア、営業の実務経験がある方は優遇いたします。・半導体、電子部品、自動車業界との人的ネットワークが強み・優れたコミュニケーション能力と対人スキル。・意欲的で目標指向のチームプレーヤー。
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 600万円 ～ 1000万円 （月収：日本・円 50万円 ～ 83.3333万円）

給与に関する説明	利益分配 医療保険 病気休暇
休 日	完全週休2日制（土・日・祝祭日） 有給休暇 慶弔休暇 傷病休暇
契約期間	フルタイムの常勤職を採用しています。
最寄り駅	溝の口駅