

求人情報

企業コード:b7380 ジョブコード:20230525-230-01-034

マネージャーレベル

ポジション名	【名古屋】法人営業（半導体・電子部品・ODM/OEM）※総合商社/兼松100%出資
この求人情報の取扱い会社	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
企業名	兼松フューチャーテックソリューションズ(株)
掲載開始・更新	2024-05-08 / 2024-05-08
職 種	営業 - その他
業 種	半導体・電気・電子部品メーカー
勤務地	アジア 日本 愛知県
仕事内容	<p>取引先への半導体・液晶・モジュール製品の販売、企画サポート、戦略立案をお任せします。また、担当営業を行いながら各関係部署と協力し、取引先と信頼関係を築き、最適なソリューションの提案を行って頂きます。</p> <p>【主な業務内容】■ODM・OEM全般を理解した上で技術的要素を含んだ開発営業活動 ■半導体・電子部品・モジュール製品等の営業活動 ■国内/海外問わない幅広い取引先対応 ■営業活動を通して、将来のニーズに応える情報収集活動 ■製品納入後のサポート ※社員の意向も考慮し、ジョブローテーションを含めキャリア形成を推進しています。</p>
企業について(社風など)	<p>半導体・電子部品・各種モジュール製品の輸出入・保管・売買・加工、EMS、IoT関連製品の企画・開発・設計・製造・販売等</p> <p>従業員数 112名</p>
勤務時間	09:00～ 17:15
応募条件	<p>【必須】 ■半導体、電子部品、モジュール等（電子業界）の営業経験が3年以上ある方</p> <p>【歓迎】 ■プレゼンテーションが得意な方 ■FAE、技術営業経験がある方 ■商社業界での営業経験がある方</p>
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 500万円 ～ 700万円
休 日	年間休日 120日
契約期間	正社員