

求人情報

企業コード:43170 ジョブコード:20231211-148-01-001

マネージャーレベル

ポジション名	【大手半導体メーカーへの営業】年休121日/福利厚生充実/法人営業経験者は是非
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	ニッタ・デュポン(株)
掲載開始・更新	2024-05-16 / 2024-05-16
職 種	営業 - その他
業 種	化学・石油メーカー
勤務地	アジア 日本 京都府
仕事内容	<p>当社の国内営業として既存取引先である大手半導体メーカーに対し、自社の製品やサービスについての技術的な説明及び、フォローに従事いただきます。多い月で営業日の半分程は既存取引先の工場等へ出張があります。</p> <p>■お客様の質問に答え、その製品やサービスをどのようにお客様のビジネスの成功のために活かしていただけるかを提案するため、技術営業として顧客への技術サポートや新製品プロモーション業務も担当いただきます。その他社内技術チームを含めたプロジェクトの管理（社内調整等）や英語を使って海外メーカーや米国親会社とのWEB会議等がございます。担当社数は1?2社程度ですが、大手半導体メーカーの各工場が顧客となります。</p>
企業について(社風など)	<p>◎半導体デバイスのCMP用消耗資材(パッド/スラリー/パッキング材)の開発製造・販売 ◎シリコンウェーハ、LCDガラス基板、サファイア基板、ハードディスク等の 超精密平面研磨用消耗資材(パッド/スラリー/パッキング材)の開発製造・販売</p> <p>従業員数 355名</p>
応募条件	<p>【必須】法人営業のご経験5年以上・宿泊を伴う出張が可能な方・英語がビジネスレベルで使える方【歓迎】メーカー営業・商社のご経験・半導体業界のご経験・海外営業、海外フィールドサービスエンジニアのご経験</p> <p>【今後について】現在は京都工場に営業社員を集約しておりますが、ゆくゆくは東京支店での勤務も視野に入れております。よって、当面の勤務地は京田辺ですが、将来的に東京支店への転勤の可能性があります。</p> <p>・京都工場希望：原則京都工場勤務です。 ・東京支店希望：1?2年は研修含め京都工場での勤務は必須。その間は社宅を用意します。</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 550万円 ～ 800万円
休 日	年間休日 121日
契約期間	正社員