

求人情報

シニアレベル

ポジション名	【営業】精密機器を扱うルート営業／航空防衛に関する精密機器に特化し専門性が身につきます ※本社：アメリカ／年休130日／残業20h前後
この求人情報の取扱い会社	ナレッジマート
企業名	会社名非公開
掲載開始・更新	2024-03-27 / 2024-03-27
職 種	営業 - 法人営業
業 種	商社・卸
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>お取引先を定期訪問し、お客様のニーズをお伺いします。 既存製品でニーズが叶わない場合は、取扱商品を組み合わせるなどカスタマイズして提案できることも当社の強みの一つです。 営業としてお客様のニーズを正確に捉え、社内のエンジニアと連携することで幅広いニーズにお応えしていきます。</p> <p>【具体的には】 ■お取引先 官公庁、最先端の技術を持つメーカー（大手～中小企業、電機から重工まで幅広く） 一人30～40社担当を担当いただきますが、常時動いているのは20前後のクライアントです。 今回ご入社いただく方には、主に関西方面のお客様を担当いただく予定です。</p> <p>■商品 主に防衛用システムとして使用されたり、航空・宇宙業界で使用される耐環境型と呼ばれるコンピュータや、それに付随する電子機器類です。 欧米諸国で製造した耐環境性をもった電子機器類で金額は数万円～数千万円まであります。</p> <p>例： ・航空機、艦船もしくは特殊車両搭載向けの堅牢型/耐環境性能を備えたサーバー ・COTSシステム ・コンピュータボード ・計測器 ・地上支援システム向けのアプリケーションに最適な製品 など</p> <p>■営業方法 入社後は、ルート営業として既存顧客を担当いただきます。 ニーズを聞き、状況に応じてエンジニアと同行、商談をまとめていきます。 高額案件の場合、数年がかりの商談もあります。 カスタマイズ、導入後サポート等、技術支援サービスも手掛けています。</p> <p>入社後はルート営業として、商品や顧客理解を深めていただきます。 ゆくゆくは新規開拓として、お客様のニーズを先読みする提案も担っていただきたいと考えていますが、専門性が高いため、状況に合わせてステップアップしていただけるように、社内でもサポートしていきます。</p>
企業について(社風など)	<p>アメリカに本社を置き、日本の販路拡大のため1995年に設立。 日本の防衛・航空・宇宙等の領域で航空機搭載向け、艦船搭載向け精密機器、電子機器を提供し、単にライバル社と価格での競争をするのではなく、付加価値の高いサービスで勝負します。 取扱い商品を増やし、ワンストップでオーダーに応えられる体制をつくっています。</p> <p>禁煙</p>
勤務時間	09:00～17:30
応募条件	<p>■営業経験3年以上かつ電子部品や電子機器を扱った経験のある方 ■日常会話程度の英語力 （英語のメール・カタログの解読ができる方 日常会話が聞き取れる程度で大丈夫です） ■運転免許取得者／お客様のところに車で同ってデモを行うことが時々あるため</p> <p>歓迎/尚可 ■航空防衛業界の営業経験者 ■電子部品メーカー・商社の営業経験者</p> <p>【具体的なスキル】 ◎英語のメール・カタログの解読ができる方 日常会話が聞き取れる程度で大丈夫です。 ◎パワーポイントを使用して資料をつくりプレゼンできる方、歓迎！ ◎目標から逆算して主体的に行動できる方 ◎業務で電子部品や電子機器を取り扱ったことのある方 ※知識がなくても、2～3年で専門的な知識は習得できます。</p>
英語能力	日常会話(TOEIC 475-730)

日本語能力	ネイティブレベル
年 収	日本・円 600万円 ～ 800万円
給与に関する説明	賞与年2回（4ヶ月分／2020年実績） 決算賞与（12月／業績による）
休 日	<p>【年間休日】 130日（2020年度）</p> <p>【休日休暇】 完全週休2日制（土・日） 祝日 有給（入社半年後に10日間） 年末年始（12/29～1/4） 夏季（5日）</p>
契約期間	試用期間 有り（3ヶ月）※試用期間中も待遇・条件に差異はありません。
最寄り駅	千代田線「湯島駅」徒歩8分 千代田線「根津駅」徒歩8分 各線「上野駅」徒歩10分