

営業本部セールス・ディレクター

<u>Job ID:</u>	89613
<u>Job Title:</u>	営業本部セールス・ディレクター
<u>Company Name:</u>	株式会社イーエスアイ
<u>Job Type:</u>	Full-time
<u>Division:</u>	営業本部
<u>Job Location:</u>	東京, Tokyo Prefecture
<u>Salary:</u>	15 million yen - 20 million yen
<u>Work Hours:</u>	フレックスタイム制度 : 標準時間は9 : 00 ~ 17 : 45、コアタイムは10 : 00 ~ 14 : 45
<u>Holidays:</u>	年間休日は122日。年次有給休暇は初年度15日(最高25日)付与され、5日分(40時間)
<u>Date Posted:</u>	May 16th, 2008
<u>Minimum Experience Level:</u>	Over 3 years
<u>Minimum English Level:</u>	Business Level
<u>Minimum Japanese Level:</u>	Native
<u>Minimum Education Level:</u>	High-School or Below
<u>Visa Status:</u>	Permission to work in Japan
<u>Required Skills:</u>	必ず必要なスキル・経験 : * 外資系での営業経験(本部長クラス(組み込み市場で\$100M売り上げ以上)が希望) * ハイレベルなビジネス英語 * アグレッシブで我慢強い * ビジネスレベルの英語力 年齢 : 55歳まで

Job Description: 半導体および関連製品の研究開発、設計、販売。海外の関連会社ならびに国内関連会社が製品を製造。
広範囲な製品の営業戦略を立案し、営業活動を通して売上目標を達成する。トップセールスを実施し、ハイレベルな顧客との関係ををより強固なものとする。

営業本部は、顧客ごとに営業グループが分かれている。さらに主にお客様&アプリケーション別に担当がわかれており、それぞれに売上目標達成のための営業活動をしている。特に、通信、車載、コンシューマー(主にデジタル家電など)分野での幅広い組込み製品の売り込みをおこなう。

仕事の流れ

顧客別戦略の立案->顧客開拓->案件発掘->製品売り込み->デザイン・ウィン->売り上げ

年収 : 1500万円 ~ 2200万円

Company Description: (株)イーエスアイは1969年創業以来、35年余の経験と実績をもつエグゼクティブ・サーチ・ファームです。外国人及び日本人の経験豊富なコンサルタントが、依頼企業の求める人材を適切にサーチ、コンサルティングした上で、責任を持って紹介しております。求人企業、候補者個人の秘密は一貫して絶対厳守の上でプロセス

を進めてまいります。

経営トップ、シニア・ミドルクラスのマネージャー職を中心とし、金融、証券、保険、ハイテック、コンシューマー、医薬・製薬等の業種を、また経理、人事、マーケティング、IT等幅広い職種でのプレースメントを成功させています。

求める側、求められる側双方の立場にたち、親身になってきめ細かいサービスを提供しております。