CareerCross

営業/Key Account Manager（ジュニアクラス）※若手人材歓迎！

ドイツ本社（Boschグループ）未来のモビリティの実現に向けた前進をサポート

Job Information

Hiring Company
ETAS K.K.

Job ID
1459700

Industry
Software

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Train Description
Minatomirai Line, Minatomirai Station

Salary
Negotiable, based on experience ~ 7 million yen

Work Hours
9:00-18:00　フレックス制度有

Holidays
完全週休2日制（土日）、祝日、夏季休暇3日、年末年始休暇6日、創立記念日休暇1日、有給休暇（2年目より20日）他

Refreshed
May 8th, 2024 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

・営業活動全般
・担当アカウントに対する営業のすべての責任を有し、社内の各部署と連携しながら、販売戦略の策定や顧客関係の構築を行います。

- 大手自動車メーカーまたは自動車ECUサプライヤーが取引先になります。
  顧客技術部門との関係構築・長期にわたる関係維持能力が強く求められます。
- 顧客は量産及び先行開発の技術者、マネージャ、時には経営陣にまで及びます. 特に意思決定者とのビジネス折衝が重要となります。
- ターゲットの開発プロジェクトの状況を正確に把握し、当社製品導入によるメリットを定性的・定量的な面から顧客の意思決定者に納得いただき、受注獲得を行っていただきます。
- 具体的な日々の業務として、ユーザー訪問、販売予測、見積作成、価格交渉、契約書締結、受注処理、クレーム処理、未入金回収作業等があります。
- 製品技術についてはエンジニアが同行します。
- 専属のアシスタントが日々の営業活動（見積作業・受注入力・電話応対）を側面からサポートします。

Required Skills

【必須要件】

- ソフトウェア（業界不問）または、車載関連の営業経験のある方
- 英語によるコミュニケーション能力（TOEIC700点以上あると尚可）
- 提案型営業できる方歓迎
- マイクロソフト PowerPoint中級以上（提案業務作成するため）

Company Description