CareerCross

【法人営業/東京】ダイヤ成膜装置の営業職 ※英語を活かせる

次世代素材として注目を集める人工ダイヤモンド製造にかかわる営業職

Job Information

Hiring Company
Cornes Technologies Limited

Job ID
1466797

Division
ダイヤ成膜装置部 営業・製造チーム

Industry
Machinery

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description
Toei Shinjuku Line, Hamacho Station

Salary
7 million yen ~ 10 million yen

Holidays
原則完全週休二日制(土曜日、日曜日)、祝祭日、年末年始

Refreshed
May 7th, 2024 01:00

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

★アピールポイント

- 【英語が活かせる！】国内だけでなく、海外へも頻繁に出張の機会あり

- 国内:月に2回程度で、出張エリアは日本全国
  期間は1回につき1~2日程度
- 海外:学会出展などもあるため、年間6~10回程度ございます

《ダイヤ成膜装置部とは?》
商社としての機能に加え、“装置製造メーカー”として、ダイヤ成膜装置部がダイヤモンド合成用のマイクロ波プラズマCVD装置の開発、設計、部材調達、製造、販売、アフターサービスを行っております。
特に弊社ダイヤ成膜装置部の代名詞とも言えるSeki Diamond Systemsブランドは、「究極の素材」「次世代産業材料」と期待の大きいダイヤモンドの研究開発に30年以上に亘って貢献し、今では800台以上のSeki Diamond Systemsダイヤモンド量産装置が、国内外の研究機関・世界中のお客様に活用されています。
また、ダイヤモンド合成技術の総合コンサルティング企業として、合成プロセス開発の支援、お客様のニーズに応える各種ダイヤモンド合成装置の販売支援にも力を入れています。

▼『営業職』の業務内容

- ダイヤモンド成膜装置の国内および海外営業
- プロモーション営業活動、契約、受注、販売、検収、商品代金回収の管理
- 既存顧客の関係維持、新規顧客の開拓
- 営業/販売戦術立案・提案・実行
- マーケティング(装置要求仕様の把握、競合情報の収集・分析 など)
- 顧客要求を技術チーム、および開発チームへfeedback

■国内外の出張について：

- お客様の9割が海外顧客。そのため、国内だけでなく、海外へも頻繁に出張の機会がございます。
  - 国内:月に2回程度で、出張エリアは日本全国。
    期間は1回につき1~2日程度
  - 海外:学会出展などもあるため、年間6~10回程度ございます。
    エリアはアジア・欧米・中東など幅広く、期間は1回につき1週間程度です

■新規顧客の開拓について
ダイヤ成膜装置は必要とされる業界が限られているため、無計画な『飛び込み営業』や『テレアポ(電話営業)』での新規開拓をおこなっていません。
新規顧客の獲得は『顧客からの直接のお問い合わせ』、『ダイヤモンドに関連する展示会・学会参加による引き合い』、『第三者や既存顧客からの紹介』など、弊社の製品を必要とされている可能性の高いお客様へアプローチするパターンがほとんどです。

■使用ソフトウェア

- Salesforce
- Photoshop / illustrator
- 各種オフィスソフトウェア など

《部門構成》

- 部長1名(男性)
- 営業チーム/営業職2名、営業支援・調達・生産管理8名
- 技術チーム/技術職22名(内、同ポジション4名、派遣社員含む)
  ※ 技術チームマネジャーは男性、営業チームマネジャーは女性です。
  ※ 中途社員が多く、既存社員と協力しながら技術や経験の引継ぎ・共有をしてくれる活気ある職場です。

Required Skills

《必須要件(MUST)》

- 産業機械(半導体製造装置、液晶パネル製造装置、真空装置または同等の規模)の業界でBtoBの装置営業を3年以上、または同等の経験を持つ方
- 機械、電気、物理、化学の学科卒業者【左記以外の学科卒業者でも知識や経験により検討可】
- 英語(TOEIC 700点以上または同等のスキルレベル以上の方)
- Excel / Word / Powerpoint / Gmail等をビジネスで使用できる方

《歓迎要件(WANT)》

- 英語(TOEIC800点以上)

《求める人物像》

- 温厚な性格、真面目、謙虚さを持つ方
- 技術的な知識を勉強し続ける意欲のある方
- 顧客と十分コミュニケーションが取れ、良好な関係を維持できる方
- 社内の関係者と良好なコミュニケーションが取れ、且つチームワークができる方

【雇用形態】正社員

- 試用期間:有(ご入社から3カ月後の末日まで)
  ※延長の可能性あり
  ※試用期間中も待遇変更なし(正社員)

【想定年収】7,000,000 円 - 10,000,000円

- 月例給:35~50万円程度 (ご経験により優遇)
  ※賞与は6月と12月の年2回(算定期間がございます)

【勤務地】

- 東京都中央区日本橋浜町2丁目28番1号 日本橋浜町ビル5F
- 東京都江東区常盤2丁目14番18号
  - 深川ラボ:技術職メインのラボとなります。
  - 日本橋:営業職メインのオフィスとなります。
    ※本ポジションのメインの就業場所は日本橋営業所ですが、業務内容によって深川ラボへ出勤頂く場合もございます。
    ※装置について基本的な仕様を覚えて頂くため、入社後1~2か月はラボにて装置の実体験・安全作業講習などの研修を行うことがございます。
    ※受動喫煙防止措置：執務室内喫煙 不可（※敷地内の喫煙スペースにて喫煙可能）

【勤務時間】

- 勤務時間/9:00~18:00
- 休憩時間/12:00~13:00(60分)
  ※フレックスタイム制度導入中(コアタイム10~16時)
  ※プライベートと仕事、ON/OFF分けて仕事ができます
- 時間外労働:あり(20~30時間/月)
  ※国外にも取引先がございますので、早朝や深夜帯に打ち合わせを行わなければならない場合がございます

【休日休暇】年間休日:125日
原則完全週休二日制(土曜日、日曜日)、祝祭日、年末年始、年次有休(初年度12日、最高20日、前年度分のみ持ち越し可)、慶弔休暇、生理休暇、出産休暇、育児休暇、介護休暇 他

年次有給休暇：ご入社後から安心して働いていただけます!

- 入社時に一部を付与し、試用期間満了時に残日数を付与します。
  例)6月入社の場合
  ご入社のタイミング(5日)+試用期間満了(6日@9月)=11日

【手当/福利厚生】
各種社会保険完備、退職年金制度、自己申告制度、社員紹介制度、慶弔金制度、社宅(東京勤務者のみ)、借り上げ社宅(転勤者対象)、フレックスタイム制、子育て・介護外部サポートサービス、社員交流行事、GLTD制度(団体長期障害所得補償保険)、在宅勤務制度、健康保険組合のサービス(スポーツ補助・保養施設・マイライフ)等

【選考プロセス】

1. 書類選考(履歴書・職務経歴書をお送り下さい。英文もあれば可)
2. 一次面接 (部門関係者)
3. Web能力試験(国・数・英)+性格適正検査
4. ラボ見学(部門関係者 / 原則対面)
5. 最終面接(役員/ 原則対面)
   ※2一次面接について、東京エリア採用の場合は対面を希望します、関西エリアの場合はオンラインでも構いません
   ※選考プロセスは変更となる場合がございます

Company Description