



【フィールドアプリケーションエンジニア】＜外資系/アメリカ本社＞FAEご経験者募集
◆リモートワーク可 ◆電子工学専攻者歓迎

世界20ヵ国以上に50以上の拠点を有するグローバル企業

Job Information

Hiring Company

[Littelfuse Japan GK](#)

Job ID

1473379

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary

8 million yen ~ 11 million yen

Work Hours

フレックスタイム制、一日の所定労働時間7時間45分、（昼休憩45分、一日8時間以上勤務の場合は+15分の休憩）

Holidays

土日、祝日

Refreshed

May 7th, 2024 10:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

※顧客先への訪問、社内の定例ミーティング以外の業務は、基本的に在宅勤務が可能です。

主な目標と仕事の目的：

フィールドアプリケーションエンジニア（FAE）は、顧客と営業に技術的サポートを行うことによりデザインウィンを獲得することを目指します。

主な目標は、

- 1) 新しいビジネスチャンス (NBO) を見つけ出す
- 2) NBOをサポートし、成立させる
- 3) 製品開発プロジェクトを特定し、グローバルチームと協力して製品をタイムリーに開発する
- 4) 新製品を日本市場に導入する、などです。

FAEは、製品の用途と、顧客および規制当局からの関連要件を理解する必要があります。

また、技術的な事項に関して、日本の顧客とプロダクトマネージャー、アプリケーション/設計エンジニアリングなどの当社のグローバルチームとの間の主要なインターフェイスとしての役割も果たします。

Basic Objective & Purpose of the Job:

Field Application Engineer (FAE) is responsible for driving design wins by technically supporting customers and sales. The primary goals are 1) Find new business opportunities (NBOs), 2) Support and close the NBOs, 3) Identify new product development projects and work with global teams to get products developed in a timely manner, 4) Introduce New Product into Japan Market.

FAE is required to understand the applications for the products and its related requirements coming from customers and regulatory. FAE also acts as the main interface between customers and global team, such as product manager, application/design engineering, in terms of technical matters.

重要な職務または中核的な職務責任:

1. 顧客のニーズ/要件を満たす効果的なソリューション/製品を提供することで、顧客と協力してビジネスを勝ち取ります
2. グローバルチームとコミュニケーションをとり、NBOのクロージングと新製品開発を推進します
3. 日本の営業チームと協働し、主要なNBOを推進し、追跡します
4. 関連する工場、製品マーケティングチーム、アカウントセールスチームとのコミュニケーションを通じて、顧客の製品認定を調整します
5. 主要顧客および販売代理店向けに製品セミナーとトレーニングを実施します

Essential Job Functions or Core Job Responsibilities:

1. Work with customers to win the business by providing effective solutions/products to meet the customers' needs/requirements
2. Communicates with global team to drive NBO closing and new product development
3. Drive and track key NBO / top opportunities with regional sales team's joint efforts
4. Coordinate product qualifications for customers through communication with pertinent factory, product marketing team and account sales team.
5. Conduct product application seminars and training for key customers and distribution channels

説明責任/範囲:

1. 業務上の要件に応じて国内および海外出張があります
2. 予算とインセンティブについて日本の営業チームと共通の目標を共有します

Accountability/ Scope:

1. Frequent travels locally and offshore per biz requirement
2. Share the common goals with regional sales team for budget and incentive

Required Skills

【必須 (MUST) 】

- 学歴：電気工学専攻の学士号または修士号 または同等の学位、経験を持っていること
- 電子デバイス市場で5年以上の経験があり、そのアプリケーションに精通していること。電子システム設計や新製品かつ、またはアプリケーション開発の経験があれば理想的です。
- 顧客やグローバルチームとのスムーズかつ効率的な情報交換を可能とする日本語および英語での優れたコミュニケーションスキル
- Education Requirements: MS or BS degree in Electrical Engineering or equivalent
- 5+ years of experience in electronic device market and familiar with its application, ideally experienced with electronic system design and/or new products/applications development.
- Good communication skills in the local as well as English languages for the smooth/efficient information exchange with customers and global team.

雇用形態

契約期間：期間の定めなし

試用期間：あり（3カ月）

年収

年収800万円～1,100万円

※想定月給には月20時間分の残業代を含む

給与改定：年1回、4月

勤務時間

就業時間：フレックスタイム制、一日の所定労働時間7時間45分、（昼休憩45分、一日8時間以上勤務の場合は+15分の休憩）

残業：あり

休日休暇

休日：土日、祝日

休暇：年次有給休暇（1～6月入社10日、7月入社5日、8月入社4日、9月入社3日、10月～12月0日、付2年目以降＋12日以上）、傷病休暇10日、夏季/年末年始/慶弔

手当/福利厚生

通勤手当：会社規定に基づき支給

社会保険：健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険

退職金制度：あり

Company Description