CareerCross

フィールドエンジニア （ファスニング＆プロテクション）

> 建設業界においてグローバル向けに製品・サービス・ソフトウェアを提供している企業...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
建設業界においてグローバル向けに製品・サービス・ソフトウェアを提供している企業

Job ID
1475022

Industry
Machinery

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture

Salary
6 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
09:00 〜 17:30

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 ●夏季休暇 （3日） …

Refreshed
May 10th, 2024 10:01

General Requirements

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

【求人No NJB2221362】
【職務概要】
営業メンバーのファスニング プロテクション製品の販売を伸長するためにエンジニアリング的な側面での協業を行う。
具体的にはアンカー製品を軸に、顧客のファスニング プロジェクションビジネス機会の掘り起しコンサルテーションによる、
ビジネス機会の最大化とファスニング プロテクション製品の売上への貢献を行う。

担当するソリューション・アプリケーションの例：ファスニング（アンカー、鋲打ち機）、ファイヤストップなど。

＜主な業務内容＞
ご自身が担当する特定のアプリケーション・ソリューションに関して、
■営業メンバーと協業して対象顧客の取り組み方針を協議・決定する。
■ビジネス機会獲得のためのプロジェクトの社内外の関係者（ステークホルダー）を特定しコミュニケーション計画を策定し実行する。
■社内会議の主催または他の会議への参加を通じて、ビジネス機会の進捗状況を確認し、指導し、推進し、ビジネス結果を獲得する。
■アプリケーションの優位性や提案の価値について顧客の理解・信頼を獲得する。
　そのために必要な活動（技術資料の入手・技術検証の実施など）を組織横断的にリードしながら行う。
■獲得したビジネス機会を担当営業メンバーと協業して、確実に売上計上につなげる。
■ビジネス機会の開発・獲得を通じて、顧客エンゲージメントに貢献する。
■ビジネス機会獲得計画の進捗状況を上長にレポート・コミュニケーションする。
■その他、担当アプリケーション・ソリューションに関するビジネス機会獲得計画推進に必要な事項を行う。

Required Skills

【必要要件】 ・技術営業活動と実績のある方　または、関連ステークホルダー（顧客側仕様決定者・エンジニア・建設会社など）でのビジネス経験 ・ 学士号またはそれに相当する学位 ・ 語学：日本語 上級ビジネスレベル（読み・書き・スピーキング） 【歓迎要件】 ・日本国外での建設業界の技術営業経験者 ・工学系またはビジネス関係学位保有者 ・英語 中・上級レベル ※ゆくゆくの社内キャリアにて、英文でのメール作成、海外とのやりとりができると有利です。 【求められる人物像】 ・現状を捉える分析、検証能力と、新たなことを作り出せる提案力と実行力を有する方 ・成果にコミットメントし、着実に成果を上げられる方 ・他のメンバーと円滑なコミュニケーションが取れる方 ・顧客内階層の方とのコミュニケーション能力

Company Description

ご紹介時にご案内いたします