



NE（ネットワーク）製品営業

Viaviソリューションズ株式会社での募集です。法人営業（インフラ業界向け）...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

Viaviソリューションズ株式会社

Job ID

1537546

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7 million yen ~ 14 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制

Refreshed

June 26th, 2025 10:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2254506】

商材：ファイバー/メトロ/ケーブル、ワイヤレス（RF/アンテナ）、コンピュータ・ストレージ・トランスポート/FOPLTなどのNE製品の一部

主要顧客を管理し、ディストリビューター、政府機関、エンジニアリング、購買、上級管理職を含む複数の利害関係者と強固な関係を構築する。
直接販売およびチャネルパートナー経由の間接販売による顧客への営業

顧客基盤を拡大し、新規ターゲット顧客からの受注を獲得する。
新規および既存顧客との新たな販売機会を特定し、創出する。
担当エリアにおけるビジネスの可能性に関する月次予測とレポートの提供
BUおよび地域チームと密接に連携し、販売機会を積極的に推進する

さらに、セールスマネージャーは、日本カントリーマネージャーや事業部マーケティングチームを支援し、新たな市場機会のリサーチや新製品の立ち上げを依頼されることもある。

Required Skills

電気通信／コンピュータ／電気工学の学位取得者（公認教育機関以上
公認機関
少なくとも3 5年の技術関連業界での営業経験

尚可
ワイヤレス/ワイヤラインおよびネットワーク通信の電気通信分野におけるアカウントマネージャーとしての営業経験があること。
ネットワーク通信の営業経験があれば尚可。
電波伝搬技術を理解していること。
ワイヤレス/ワイヤライン業界における主要顧客との既存のネットワークを持っていること。
優れたコミュニケーション能力と顧客関係管理能力
顧客のアプリケーション/要件を理解し、それらをVIAVIの機能および利点に関連付ける能力
VIAVI製品の特徴や利点を理解し、顧客にとって価値ある提案を行うことができること。
顧客へのソリューションサポートを提供するため、（日本国内を）頻繁に出張する意欲のある方

Company Description

ネットワーク測定機器・試験装置およびそれらに関わるシステムの開発・輸出入・販売・技術サポート・保守サービス