



【850～1100万円】技術営業 / Product Marketing Specialist

販売促進（SP）のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

非公開

Job ID

1550213

Industry

Machinery

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8.5 million yen ~ 11 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:30

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上付与し、プラスして計画的年休付与日が6日あります。（＝合計132日）有給休暇：...

Refreshed

July 25th, 2025 16:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2263978】

■主な責任:

・営業サポート：地域の営業組織が、技術的に最適で費用対効果の高いソリューションを特定し、複雑な提案の準備をサポートします。技術会議、製品プレゼンテーション、交渉の際に技術サポートを提供し、製品やソリューション、サービスに関するトレーニングを提供します。また、優先的にシンガポールにあるMicrosoftエンジニアリングチームとの連携を管理します。

- ・提案準備：顧客の仕様、地域LVS工場の指示、営業組織の指針に基づき、技術的・商業的な提案を作成、またはその準備を支援します。プロジェクトチームが主催するキックオフミーティングに参加します。
- ・コスト定義：提案されたソリューションのコストを定義し、それを営業組織に伝達します。
- ・リスクレビュー：ABBポリシーに従い、リスクレビューに必要な情報を提供し、必要に応じてリスク評価に参加します。
- ・競合分析：一般的な市場情報および営業組織から提供される情報を通じて、顧客のニーズや競合の提案を分析します。
- ・失注提案：失注した提案を分析し、考えられる原因を特定し、将来の改善策をSales / LVS ・LPGチームと協力して提案します。
- ・ソリューション開発：指定された地域のLVS戦略的顧客に合わせた従来型およびデジタルソリューションを策定します。市場ニーズに対応する新しいLVSソリューションの開発に取り組み、前線の営業がソリューションを促進して市場を拡大することをサポートします。
- ・マーケティング活動：前線の営業およびターゲット顧客に対して、新しいソリューションを効果的に伝えるためのトレーニングおよびプロモーション資料を作成・提供します。
- ・協力関係：営業およびLVS LPGチームと協力して失注した提案を分析し、今後の提案を改善し、市場競争力を高めます。

Required Skills

- 【必須】
- ・低電圧システムおよび製品についての深い知識
- ・低電圧システムおよび製品の販売とマーケティングを直接担当した経験が少なくとも3年以上
- 【歓迎】
- ・工学または経営学の学士号または修士号を取得していること。
- ・商業計画および戦略の実行における知識と経験を有すること。
- ・マーケティング戦略の設計と展開、または大規模な取引のリードおよびクローズに成功した実績があること。
- ・組織能力を構築し、マーケティングおよび営業で高いパフォーマンス/卓越性を発揮する能力を示していること。

Company Description

ご紹介時にご案内いたします