



【営業・マーケティング】ソニー製モバイル向け半導体の営業担当（グローバル顧客対応）＜東京 品川＞ DS2019A

ソニーセミコンダクタソリューションズ株式会社での募集です。法人営業（その他）...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

ソニーセミコンダクタソリューションズ株式会社

Job ID

1551040

Industry

Electronics, Semiconductor

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours

09:00 ~ 17:30

Holidays

【有給休暇】初年度 17日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 年末年始

Refreshed

July 24th, 2025 13:00

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 NJB2217019】

【リーダー/担当者】ソニー製半導体のメインデバイスであるモバイルイメージセンサーの営業・マーケティングポジション。US顧客をメインに顧客需要の見極め、営業アプローチの策定及び実行、価格設定、製販管理まで幅広くご担当いただきます。デバイス製品の営業・販売経験、グローバル顧客対応経験がある方大歓迎。

■組織の役割

ソニー製半導体デバイスの営業部門における、US向けモバイルイメージセンサーの営業・マーケティングを担当頂きます。社内の商品開発、量産といったステークホルダーとコミュニケーションを取りながら、顧客のフロントラインとして技術と製造、人を繋ぐ重要な役割です。

<https://www.sony semicon.com/ja/>

■担当予定の業務内容

モバイルイメージセンサーの営業およびマーケティング業務全般

- ・ 顧客戦略の立案 & 実行
- ・ 価格設定
- ・ 商談受注後から量産までのフォローアップ
- ・ 量産後のアフターフォロー（デリバリー対応・品質クレーム対応など）

■想定ポジション

- ・ 顧客担当（自律的に業務遂行できるレベル）

■職場雰囲気

ソニーの半導体事業の営業部門は中途採用者も多く、ソニーグループ内、部門、部内でも自由闊達に議論がなされ、年齢・役職の垣根を越えてコミュニケーションが可能な環境です。チームで動きながら、自律的に業務を行える環境が整っています。

■描けるキャリアパス

営業・マーケティング担当としてスマートフォン向けイメージセンサー領域における最先端の市場・顧客の知見を積み上げる事が出来ます。特に社外クライアントは国内外問わずマーケットにおける大手企業が中心であり、ソニーの技術力・高い専門性に裏打ちされたデバイスを強みに、大きなスケールでの交渉経験を身に付けられます。社内では製造を担う拠点の担当者や、商品企画・技術開発を担う事業部などステークホルダーとのコミュニケーションを日々行うため、コミュニケーション力・交渉力・半導体製造及びサプライチェーンの知見並びに半導体マーケティングの実務経験を高められる環境です。社内外のステークホルダーとのコミュニケーションは英語を多用し、若手から海外営業拠点への赴任機会が多くあります。

※本求人はジェネラル・エンプロイメント・コントラクト社員での採用となるため将来的に別の職務領域や技術領域に異動の可能性がございます。

合わせて、全国の支社、工場、営業所への転勤可能性がございます。

■求人部署からのメッセージ

ソニーの半導体事業の根幹であるスマートフォンに搭載するモバイル向けイメージセンサーの領域を、営業担当として支える役割です。クライアントに対するファーストコンタクトでありながら、技術と人を繋ぐ大切な役割を担っています。特にUS顧客との活発なコミュニケーションが日々行われている職場であるため、刺激的な環境下で営業・マーケティング・オペレーション担当として経験値を積むことが出来る環境です。ソニーの半導体を支えるパッションをお持ちの方を募集しています。是非ご検討下さい！

Required Skills

- ・ 営業の実務経験（目安5～7年以上）
 - ・ 海外クライアントとの英語でのコミュニケーション（メール、電話、会議）
 - ・ MSオフィス系（特にExcel）のスキル
- （ワードやエクセルの基本的な操作、エクセル関数やピボットテーブルなど集計や表計算スキルがあることが望ましい）

また、プレゼン資料を作成するパワーポイントのスキルも必須・幅広い社内ステークホルダーの意見の取りまとめることになるため、プロジェクトリードの経験あることが望ましい

- ・ チームリーダーとしての経験があるとより望ましい
- ・ BtoB経験があるとより望ましい

Company Description

半導体関連製品と電子・電気機械器具の研究、開発、生産、販売事業、およびこれに関連、附帯する事業