



《大阪》《営業》 回路形成プロセス機器における営業プロセス改善および実践【PCO 回路形成プロセス事業部】

パナソニックコネクト株式会社での募集です。法人営業（その他）のご経験のある方...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

パナソニックコネクト株式会社

Job ID

1557220

Industry

Electronics, Semiconductor

Job Type

Permanent Full-time

Location

Osaka Prefecture

Salary

7 million yen ~ 11 million yen

Work Hours

08:30 ~ 17:00

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 土 日 祝日 GW 夏季...

Refreshed

October 16th, 2025 14:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2323687】

【回路形成プロセス事業部とは】

電子部品実装プロセス、半導体製造プロセス、FPD製造プロセスにおいて、モノづくり技術を駆使した最先端の生産設備やソフトウェア、OMソリューションなどの提供で、お客様の工場全体の製造プロセスを最適化し、高生産性・高品質の実現に貢献しています。

【カスタマーサクセスセンター 営業部とは】

2030年度、中期計画において、2025年度比1.4倍以上に販売を伸張させるべく、グローバルでの回路形成プロセスに関わる

製造設備・システム関連商品の販売責任を持ち、回路形成プロセス製造工程関連商材のマーケティング・拡販活動全般、ニーズの整理と商品力強化に向けた社内技術・製造部門へのフィードバック、受注～出荷・納入業務全般及び、担当地域の販社・代理店と協働し、顧客に提案営業活動を推進する。

【具体的な仕事内容】

以下（１）（２）をお任せ致します。入社後、まずは（２）の営業実務をお任せしつつ、業務理解が深めていただいた後、徐々に（１）の業務をお任せしてまいります。
また将来的には海外勤務の可能性がございます。

（１）営業プロセスの見直し

営業メンバーがより付加価値の高く、効率のよい営業活動を実施するにはどうしたらよいか

既存プロセス（受注からアフターフォローまでの営業フロー、各代理店等との連携方法、関連システムの効率化）の見直し・改善を行い、各営業メンバーへの普及までのリードをお任せします。

（２）海外営業（（１）を行いつつ、営業担当として以下業務もお任せ致します）

・グローバル市場のトレンドや競合分析を基に、長期的なマーケティング戦略を策定し、ビジネス目標に沿った計画を立て、計画を達成する為のPDCAを推進。

・グローバル各地の販売会社・代理店を通じたお客様からのご要望に対して、関連部署と協議の上、最適な提案を実施し、受注～製作の実行～出荷・販売。

・投資背景から、受注ストーリーを作成し、要望仕様の確認、仕様取り決め、価格・納期検討、見積書作成、受注から出荷販売、収支を管理。

・市場の声を集約し、機能追加、或いは 次期設備への企画提案へ繋げていく事を実施。

【営業スタイル】直販がメインですが、日々の顧客折衝は現地の販売会社・代理店と協働して行っております。

★職場の雰囲気★

・市場の約9割は海外のため、海外出張で顧客の製造現場でのビジネスミーティングや、来客対応等を通じ、自身のグローバルBtoBビジネスの能力を高める機会が豊富にあり、海外勤務の機会も多い職場です。

・職場は20～60代まで幅広い年代がいます。年齢・国籍・役職に関係なく、フラットに議論・相談を行う活発な組織です。
・出社・出張（国内外）・テレワークで、プロジェクト型の業務をチームワークで推進するという業務スタイルです。

★キャリアパス★

23年度4月よりメンバーシップ型からジョブ型雇用に移行し、ご自身のキャリアをより主体的に選択できるようになりました。パナソニックグループALLにチャレンジできる社内公募制度、社員が自律的に学習可能な「Udemy Business」の導入、MBA派遣プログラム、語学力向上プログラムなど、社員一人一人の成長を後押しする制度を充実させております。

Required Skills

【必須】

- ・営業フロー・プロセスの見直しや改善をリードされたご経験
- ・BtoB製品における海外営業のご経験
- ・英語ビジネス（目安：TOEIC700点以上もしくは実務での使用経験）

【歓迎】

- ・マーケティングに関する知識: SEO、SEM、SNSマーケティング、コンテンツマーケティングなど、デジタルチャネルを活用したマーケティング手法を深く理解している。
- ・アジア、インド、その他発展途上国市場向けの海外営業のご経験
- ・中国語・スペイン語他、業務会話が可能な方

Company Description

「サプライチェーン」「公共サービス」「生活インフラ」「エンターテインメント」分野向け機器・ソフトウェアの開発／製造／販売、並びに、システムインテグレーション／施工／保守・メンテナンス、およびサービスを含むソリューションの提供