



国内法人営業/セールスエンジニア

日本エム・ケー・エス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

日本エム・ケー・エス株式会社

Job ID

1568469

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:00

Holidays

【有給休暇】初年度 10日 4か月目から 【休日】完全週休二日制（土・日）、祝日、夏季休暇（5日）、年末年始休暇、慶弔休暇、…

Refreshed

December 11th, 2025 16:57

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 NJB2311388】

技術力や知識を活かし、大手半導体製造メーカー向けに深耕営業をして頂くポジションです。

担当製品：開発を手掛ける半導体製造装置向けの周辺機器製品（測定器）

- ・売上目標の達成とMKSの市場シェア拡大に向け、アカウント戦略を策定・実行します。
- ・積極的に新たなビジネス機会を模索・発見し、顧客へのMKS製品のプロモーションを推進します。

- ・組織内の複数レベルにおける顧客およびMKSの主要ステークホルダーとの強固な関係を構築する。
- ・販売サイクル全体を通じて、顧客とMKS事業部門間のタイムリーかつ明確なコミュニケーションを確保する。
- ・業界動向、競合他社の活動、顧客ニーズを把握するため市場調査を実施する。
- ・MKSのビジネスケース、顧客の商業要件、競合環境、MKSの価値提案の観点から販売機会を評価する。
- ・日本国内およびMKS事業部門との間でタイムラインとアクションアイテムを管理・推進し、顧客ニーズが一貫して満たされるよう確保する。
- ・販売情報、市場動向、競合情報をタイムリーかつ正確に報告する。
- ・定期的な報告および内部ステークホルダーとの調整のため、販売予測をタイムリーに維持・更新する。

Required Skills

半導体業界前工程における5年以上の実務経験。

顧客とのビジネスおよび関係構築における実績。

FEOL半導体製造装置に関する知識。

日本語および英語による説得力のあるプレゼンテーションおよび提案書の作成能力。

Microsoft Office（特にExcelおよびPowerPoint）の熟練した操作能力。

【尚可】

工学または同等の分野における学士号を有すること

Company Description

真空・圧力および流量の計測、制御および構成に関する各種装置の製造・輸出入および販売