



提案営業・Account Manager（産業機器業界）

TE Connectivity Japan合同会社での募集です。 法人営業（そ...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

TE Connectivity Japan合同会社

Job ID

1615319

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture

Salary

6 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

08:30 ~ 17:00

Holidays

【有給休暇】有給休暇は試用期間満了後から付与されます 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 夏...

Refreshed

October 1st, 2026 16:06

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 NJB2385179】

国内大手工作機械・ファクトリーオートメーション装置・半導体製造装置、データセンタ等、産業機器分野のお客様に対して、弊社の製品を中心とする接続ソリューション（コネクタ、リレー、EMCフィルターなど）をご提案いただき、お客様との良好な取引関係の構築、今後の産業機器分野におけるマーケティング戦略を立案し、ビジネス成長を図っていくポジションです。

日本に最も早くから定着し、電子機器の接続の発展を支えてきた世界有数の接続技術メーカーであるTE Connectivity Japan

合同会社において、これまで培ってこられたご経験と実行力を活かしたいという方のご応募をお待ちしております。

【仕事内容】

国内主要産業機器メーカーや鉄道業界顧客と緊密に連携して、新規または既存の顧客アプリケーションを理解し、弊社コネクタ/ケーブルアセンブリ/リレー、EMCフィルター製品等の需要発掘と共に提案営業を行い、ビジネスクロージングまで顧客サポートを行う業務。

- ・ 既存製品の提案に加え、顧客毎のユニークな要求を深堀し（新規開拓含む）、新製品開発を企画/推進する。
- ・ 顧客に密着したQCDのフォローを行い、顧客満足度を向上して、売り上げおよびビジネスシェアの拡大につなげる。
- ・ 当社国内外のマーケティング部門（販売促進物の企画/製作）・代理店（拡販）・技術部門・製造部門の各責任者等と連携し、開発から納入までのトータルマネジメントを行う。
- ・ 海外姉妹会社と連絡を密に行い、情報の共有化と連携の強化により、グローバルでより良いサービスを顧客に提供する。

Required Skills

【必須条件】

- ・ 電子部品メーカや電材商社/代理店での営業、または技術/FAE経験が3年以上ある方
- ・ 顧客また関連業界マーケット、アプリケーションの動向、トレンドに敏感な方
- ・ 社内関係部門を巻き込み、協調性をもって積極的にプロジェクト推進ができる方（明るさ、活発さ、粘り強さ、協調性）
- ・ 常に問題意識を持ち、その解決のための努力を惜しまない姿勢を持っている方
- ・ 顧客との折衝/交渉やコミュニケーションに自信のある方
- ・ 業務に対する積極的な姿勢（待つのではなく取りに行く）および自己管理能力をもち、AIなど最新のトレンドに関心が強い方

【歓迎条件】

- ・ 産業機器関連業界（メーカー、商社など）での営業、技術またはFAEの経験のある方
- ・ 業界を問わずコネクタの営業経験がある方
- ・ 英語でコミュニケーションが取れる方

Company Description

コネクタ、スイッチ、アンテナ、センサ、各種プログラミングシステム、インターフェースユニット機器、ケーブル・アセンブリ、および、それに伴うマシンなどの製造・販売。リレー、トランスフォーマ、ノイズフィルタの販売。電気電子部品製造および販売。