

Sales & Engineering /Business Development_ECS

外資系自動車メーカーでの募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎で...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
外資系自動車メーカー

Job ID
1624837

Industry
Automobile and Parts

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
6 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
08:30 ~ 17:30

Holidays
詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

Refreshed
November 26th, 2026 16:12

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2426902】
【主な仕事内容】
・新規顧客・新規案件の開拓：自動車メーカー、Tier 1サプライヤー、商用車メーカー、建設機械・産業機械メーカー、エンジニアリング会社などを対象に、FEMFATおよびシミュレーションサービスの商談機会を創出します。
・顧客課題のヒアリング：設計・CAE解析・試験評価部門などから、部品の強度、疲労、耐久性、軽量化、溶接部評価、解析リソース不足などの課題を把握します
FEMFATソフトウェアの提案・販売：FEMFAT、FEMFAT LAB、FEMFAT MELCOM、MAMBAなどの製品について、新規

ライセンス、更新、保守契約、トレーニング、サポートサービスを提案します。
・技術提案のコーディネート：デモ、評価、ワークショップ、ベンチマーク、技術プレゼンテーションを企画し、オーストリアのFEMFAT製品担当者・アプリケーションエンジニアと連携して実施します。
・エンジニアリングサービスの案件形成：お客様の解析ニーズを整理し、構造解析、疲労・耐久解析、シミュレーションサービスなどの受託案件として、海外を含む技術部門と提案内容を組み立てます。
・商談・契約管理：提案書・見積書の作成、価格・契約条件の交渉、社内調整、受注後の技術部門への引き継ぎを行います。
・既存顧客のフォロー：日本の主要顧客との関係を維持・強化し、ライセンス更新、追加導入、関連サービスの提案につなげます。
・市場開拓：市場動向や顧客戦略を分析し、自動車以外の新しい業界も含めて、将来の事業機会を探索します。
・営業計画・予測管理：日本の営業メンバーおよびGlobal Sales Teamと年間営業計画を策定し、商談パイプライン、売上予測、進捗を管理します。
・マーケティング活動：展示会、カンファレンス、技術イベント、セミナーなどで当社ECSおよびFEMFATを紹介します。

Required Skills

【必須】
・技術営業、エンジニアリングサービス営業、CAEソフトウェア営業、自動車業界での事業開発、またはCAE解析のいずれかにおける5年以上の経験
（ポテンシャルの場合は1 2年でも可）
・技術バックグラウンド
・日本語/英語ビジネス
・顧客の技術課題を把握し、社内外の専門家と連携して提案をまとめるコミュニケーション力
・新規顧客の開拓、提案、交渉、契約、受注後のフォローまで主体的に進める力

Company Description

ご紹介時にご案内いたします