

【東京】素材型デバイスの電子部品営業（次世代リーダー候補）

株式会社トーキンでの募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
株式会社トーキン

Job ID
1625035

Industry
Electronics, Semiconductor

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 7.5 million yen

Work Hours
08:30 ~ 17:00

Holidays
【有給休暇】初年度 20日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始 慶弔休暇、産前産後休暇、ライフサポー…

Refreshed
November 26th, 2026 16:14

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 NJB2367712】
【業務内容】
・拡販戦略立案、販売計画策定

・電子部品等の営業におけるお客様の問題解決
（客先の困り事のヒアリングと解決策の提案実行）

・電子部品等の営業における様々な問題解決
（クレーム、納期対応等、時にはトラブル対応が必要）

台湾、中国、アメリカ、欧州、東南アジアなど多様な拠点をベースとする様々なYAGEOグループ電子部品について、日本のお客様に対して多様な文化に基づく製品のサービスを提供し、ビジネスの拡大に貢献する。

【具体的な業務内容】
・顧客及び需要分析
・部門長の指示、またはサポートの元、担当顧客又は担当販売店向けビジネス拡大策を検討、実行する。
・日本を含む各国の関連部門（PM、技術、品証）と協同し、顧客へYAGEOグループ各ブランド製品の顧客へのプロモーションを実施する。
・顧客からの各種問合せに対応し回答する。（製品スペック、事業内容の確認等）
・販売店との拡販ミーティングを持ち、情報共有と主要顧客向けプロジェクトの成功への諸施策を協議・実行する。
・各種市場動向資料や顧客などからのヒアリングに基づき、電子部品市場・技術動向を調査・分析し新規顧客開拓を推進する。

Required Skills

【Must】
・コミュニケーション能力を有すること。
（顧客及び社内関係者と円滑にコミュニケーションする能力）
・顧客状況の判断能力を有すること。
（顧客の要求事項を確認把握する能力）
・問題解決能力を有すること。
（顧客の問題を的確に素早く解決する能力）
・エクセル、ワード、アウトルック、パワーポイントが使えること。
・電子部品の営業に興味がある

【Want】
・電機や電子部品業界経験
・回路部品に関する、基礎知識

Company Description

■各種製品の研究開発・製造・販売・ソリューション提供事業・タンタルキャパシタ、電気二重層キャパシタ・磁性デバイス、圧電デバイス、各種センサ　など