



【セールスマネージャー】 鉄道インフラの点検・診断システム（車両）英語力要 | イタリア企業 | 20~40代活躍中

高速鉄道用検査/診断システムにおける世界シェア90%

募集職種

採用企業名

MERMEC JAPAN合同会社

求人ID

1447171

業種

機械

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

800万円 ~ 経験考慮の上、応相談

更新日

2024年05月15日 06:00

応募必要条件

職務経験

6年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

鉄道インフラの点検・診断システムの開発を行うイタリアのMER MEC社は、世界14ヶ所に拠点を構え、約50ヶ国で企業と取引を行っており、これまでに150社以上の顧客企業向けに1,500以上のシステムを納入してきました。高速鉄道用検査/診断システムにおける世界シェアは90%に及んでいます。

本邦市場を初めとするアジア太平洋地域での販売展開の拠点として、2017年2月、東京に日本法人MER MEC JAPAN合同会社を設立。

2017年、本邦新幹線の軌道を対象に、係員が歩いて目視で行っている検査を、画像処理やセンシング技術を活用して車両が走るだけで検査できる当社の「設備診断システム」を試験導入しました。

このたび、日本市場での販売をより拡大していくためにセールスマネージャーを募集します。

=====

セールスマネージャー

=====

日本国内におけるMER MEC製品の販売（パートナー等との連携）、および日本市場におけるMER MECの地位と顧客基盤の開拓を積極的に推進していただきます。
並行して、アジア太平洋地域でのMER MEC製品の販売を、各プロジェクトに関わる日本の関係者とともに積極的に推進していただくこともお願いします。

<具体的な業務>

- 製品の日本市場への影響評価と最適な戦略立案のためのデータ収集、要約、レポート作成
- 販売、プロモーション、データ収集活動に基づく戦略プランの作成
- 販売活動、セールスリードの状況、売上予測について、マネジメントスタッフに定期的に報告
- 営業メンバーを営業的、技術的側面からのフォローアップ

※現在はまだ会社の規模が小さいため、他部門（管理部門や技術部門）の業務も一部お手伝いいただくことがございます。

【雇用形態】

正社員

【勤務地】

東京または大阪 ※どちらか希望いただけます

東京：

東京都千代田区神田須田町1-7-8

JR 神田駅 2分

神田（東京都）駅（東京メトロ銀座線） 2分

淡路町駅（東京メトロ丸ノ内線） 4分

岩本町駅（都営新宿線） 4分

大阪：新大阪駅開設予定

【給与】

想定年収：800万円～ 経験により応相談

【勤務時間】

9:15～17:30（休憩60分）

※入社当初は出社勤務となります。

その後、パフォーマンス等考慮の上、リモートワークが許可されます。

【休日/休暇】

土日祝休み

スキル・資格

【応募に必要な経験/スキル】

・海外ステークホルダー（顧客、パートナー、見込み客）とのビジネス経験がある方

【歓迎する経験/スキル】

- ・計測機器、電気機器、ソフトウェア、機械等の取扱い経験
- ・カスタマーリレーションシップマネジメントの経験
- ・鉄道関連の業務経験
- ・契約書類の作成経験

会社説明

イノベーションの最前線に

MERMECは30年以上にわたり、鉄道業界を中心とする各産業分野へのハイテクソリューションの供給実績を有し、先進的な開発力、製品の信頼性に対して高い評価を頂いております。MERMECの御提供させて頂く最大の価値はイノベーションを伴う製品開発にあり、ソリューションの中心を構成する全てのソフトウェアと機器について自社開発する能力を有します。この特性は競合他社に対する優位性をもたらす差別化要素であり、製品及びサービスを高次元の領域に到達させます。

顧客満足の追求

私たちは常にお客様のニーズに耳を傾けることを第一の指針としています。お客様の技術課題等に関する深い理解により、プロジェクトの成功を確かなものとします。過去から現在に至る経験より私たちは絶え間なく前進しております。MERMECの製品及びサービスに関する参考資料を備えております。