CareerCross

営業/Key Account Manager（ジュニアクラス）※若手人材歓迎！

ドイツ本社（Boschグループ）未来のモビリティの実現に向けた前進をサポート

募集職種

採用企業名
イータス株式会社

求人ID
1459700

業種
ソフトウエア

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県, 横浜市西区

最寄駅
みなとみらい線、　みなとみらい駅

給与
経験考慮の上、応相談 ~ 700万円

勤務時間
9:00-18:00　フレックス制度有

休日・休暇
完全週休2日制（土日）、祝日、夏季休暇3日、年末年始休暇6日、創立記念日休暇1日、有給休暇（2年目より20日）他

更新日
2024年05月08日 02:00

応募必要条件

職務経験
3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

・営業活動全般
・担当アカウントに対する営業のすべての責任を有し、社内の各部署と連携しながら、販売戦略の策定や顧客関係の構築を行います。

- 大手自動車メーカーまたは自動車ECUサプライヤーが取引先になります。
  顧客技術部門との関係構築・長期にわたる関係維持能力が強く求められます。
- 顧客は量産及び先行開発の技術者、マネージャ、時には経営陣にまで及びます. 特に意思決定者とのビジネス折衝が重要となります。
- ターゲットの開発プロジェクトの状況を正確に把握し、当社製品導入によるメリットを定性的・定量的な面から顧客の意思決定者に納得いただき、受注獲得を行っていただきます。
- 具体的な日々の業務として、ユーザー訪問、販売予測、見積作成、価格交渉、契約書締結、受注処理、クレーム処理、未入金回収作業等があります。
- 製品技術についてはエンジニアが同行します。
- 専属のアシスタントが日々の営業活動（見積作業・受注入力・電話応対）を側面からサポートします。

スキル・資格

【必須要件】

- ソフトウェア（業界不問）または、車載関連の営業経験のある方
- 英語によるコミュニケーション能力（TOEIC700点以上あると尚可）
- 提案型営業できる方歓迎
- マイクロソフト PowerPoint中級以上（提案業務作成するため）

会社説明