



【インセンティブ制度あり】 自社電子部品テストセンターの顧客開拓営業

2023年「働きがいのある会社」として認定の米国企業

#### 募集職種

##### 採用企業名

フュージョントレードジャパン合同会社

##### 支社・支店

Fusion Trade Japan

##### 求人ID

1459834

##### 業種

専門商社

##### 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, 千代田区

##### 最寄駅

山手線、 東京駅

##### 給与

500万円 ~ 1000万円

##### 歩合給

固定給+歩合給

##### 勤務時間

9:00~18:00 (所定労働時間: 8時間0分 休憩時間: 60分 (12:30~13:30))

##### 休日・休暇

完全週休2日制 (休日は土日祝日)

##### 更新日

2024年05月09日 03:00

#### 応募必要条件

##### 職務経験

1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

### ★アピールポイント

- ・ 2022年1月に日本・東京オフィス立上げ！絶賛日本マーケット拡大メンバー募集！
- ・ 米国・ボストンが本社。グローバルで総勢500名が活躍の世界的な電子部品専門商社
- ・ アメリカをはじめ様々な国でのアワードを受賞

### 本ポジションの主な業務内容 (\*English Follows)

- ・ 日本国内で、弊社テストセンターの試験、サービスに対する強力な顧客基盤を構築する。
- ・ テストセンターの試験、サービスに対する潜在的な市場を理解し、戦略的計画を策定する。
- ・ 事業開発チームと密接に協力し、半導体製造などの新しい分野でのビジネスチャンス特定、開拓する。
- ・ 顧客と頻繁に関わり、主要担当者（財務、QA、サプライチェーンなど）との直接訪問やミーティングを設定する。
- ・ 営業チームに、テストセンターの試験やサービスの提案の仕方について指導する。
- ・ 顧客との契約後、口頭と書面の両方でフィードバックを提供する。訪問レポートを作成し、アクションリストのフォローアップを行う。
- ・ 国内外のマネージャーや営業担当者と協力し、マーケティング計画や戦略を策定する。
- ・ 国内の見本市、展示会、セミナー等に出席、参加し、アウトリーチの範囲を広げる。

### What we can do for you:

- ・ Offer unparalleled earning potential not seen in other industries.
- ・ Provide training to give you the knowledge to thrive in a fast-paced environment.
- ・ Offer support through a collaborative and motivated team, and open environment with proven sales professionals with decades of sales expertise.
- ・ Enable growth through direct and focused mentorship.
- ・ Regional travel opportunities and interaction with customers across cultures

### What you can do for us:

- ・ Develop a strong external customer base for Prosemi testing and services within Japan.
- ・ Understand the potential markets for Prosemi testing and services and develop strategic plans to bring customer requirements and business to Prosemi.
- ・ Work closely with Business Development team to identify and develop additional areas of opportunities in new verticals such as semiconductor manufacturing, etc
- ・ Frequent engagement with clients and set up face-to-face visits and meetings with key personnel (Eg: Finance, QA, Supply Chain etc) to identify opportunities.
- ・ Anticipate where issues and opportunities and develop relationships within those areas to capitalize.
- ・ Utilize presentation skills to set Fusion sales team up with the ability to pitch and sell Prosemi services and testing.
- ・ Provide both verbal and written feedback following customer engagements. Write visit summaries and follow up on action items.
- ・ Work with management and marketing to develop marketing plans and strategies to market and sell Prosemi testing and services
- ・ Attending, participating in tradeshow, exhibitions, and seminars to broaden scope of outreach
- ・ Travel in the region and coordination with Prosemi and Fusion management to discuss opportunities.

## スキル・資格

### 【必須 (MUST)】

- ・ 顧客の新規開拓営業経験をお持ちの方（3年以上が望ましい）。
- ・ 学ぶ意欲が高い方。
- ・ ネイティブレベルの日本語、並びにビジネスレベルの英語力をお持ちの方（レポートライン：シンガポール）。

### 【歓迎 (WANT)】

- ・ テストおよび半導体業界での経験があれば尚可。
- ・ 出張をいとわない方。

### Who we're looking for:

- ・ A strong relationship builder with 3-5 years of relevant B2B Sales, experience within testing and semiconductor would be an added advantage.
- ・ Experienced in new business development to build new pipelines and prospecting to new clients. Ability to drive the business strategy to fulfill business objectives and targets.
- ・ Highly independent with strong work ethic and entrepreneurial spirit to demonstrate professional with ethical approach to selling.
- ・ Excellent communication and interpersonal skills to effectively interface with all levels and teams on a formal, informal, written and verbal basis to support APAC strategies.
- ・ Strong analytical and creative problem-solving. Bold mindset in overcoming obstacles and rejection.
- ・ Proficient with standard business tools (MS Office 365).
- ・ Willingness to travel, this is an outside position.

### Benefits:

- ・ Collaborative and Motivated Team
- ・ Social security/insurance benefits included

- Competitive Base Salary and Uncapped Commission
- State of the Art Open Concept Working Environment
- Great Location; Walking Distance from Train Station (Tokyo station, Otemachi station, Nihonbashi station and Mitsukoshimae station)

---

会社説明