CareerCross

Advanced Energy

アカウントセールスマネージャー　半導体電源装置にて国内外での高いシェア！

全世界で従業員10,900人、33拠点、450以上の特許を持つグローバル企業

募集職種

採用企業名
アドバンスドエナジージャパン株式会社

求人ID
1469791

部署名
営業グループ 1

業種
電気・電子・半導体

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 千代田区

最寄駅
半蔵門線、　九段下駅

給与
700万円 ~ 1100万円

ボーナス
固定給+ボーナス

更新日
2024年05月13日 07:00

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

ポジションの概要
主に、既存顧客（東京エレクトロン宮城株式会社半導体事業部および東京エレクトロン・テクノロジー・ソリューション株式会社）への営業活動をご担当いただきます。
顧客の製品に組み込む、当社既存製品のバージョンアップや、新製品のご提案・カスタマイズなどを行い、お客様の問題を解決し、顧客満足度を高めていただくことがミッションです。
商談のため、月に3日～8日ほど出張が発生します。（主に宮城県仙台市）

また、本社（アメリカ）や、海外工場とのやりとりで、得意の英語を活かしていただけます。

業務内容
● 顧客満足度を向上させるための活動を行い、顧客満足度を維持する。
● 担当する顧客企業の全レベルに直接訪問し、顧客の抱える問題をタイムリーに、かつ直接的に把握する。
● 担当顧客に対する営業活動全般の見積書作成と注文書作成を行う。
● 顧客に初期レベルの技術サポートを提供する。
● AEカスタマーサービス、アプリケーション、エンジニアリング、マーケティングなどによる上級レベルのサポートを手配する。
● 顧客プロファイルを作成し、競合状況、販売量、販売機会、会社の方向性、意思決定者などを把握する。
● アカウント戦略・戦術を作成し、更新する。
● AE のプロセスや手順に従い、売上を予測する。
● マーケティングやエンジニアリングと密接に連携し、ビジネスチャンスへの迅速な対応と、顧客課題の効果的な解決に努めます。
● 遠隔地にいる顧客のために、すべての業務を適切に遂行するために、必要に応じて出張を行う。
● 担当エリア内の既存および新規の顧客に対して、販売機会を特定し、資格認定し、追求する。
● その他、要求された業務を遂行する。

【雇用形態】
正社員

【勤務場所】
千代田区九段北3-2-5
半蔵門線　九段下駅

【給与】
想定年収　700～1,000万円

【勤務時間】
フルフレックスタイム制度　コアタイムなし
9:00-17:30（標準就業時間）

【休日、休暇】
完全週休二日制（土日祝）
夏季休暇（5日間）、年末年始

【その他福利厚生】
社会保険完備
ベネフィットワン

スキル・資格

応募に必要な経験・スキル
・**3**年以上の半導体製造装置、産業用装置（バルブ、コンプレッサー、計測機器など）、またはこれらの装置の部品に関する販売経験
・様々なハイテク企業への営業、サポート経験
・半導体、磁気メディア、先端コーティングなど、薄膜産業に関する実務的な知識
・真空科学やプラズマ処理システムの経験がある方
・日本語と英語での優れたコミュニケーション能力（Eメール、電話、グループおよび1対1のプレゼンテーション）
・Microsoft office（Excel、Word、PowerPoint）が使用できること

【歓迎する経験・スキル】
・薄膜、半導体、磁気媒体、先端コーティングのプロセスに関する実務的な知識
・プラズマ生成に使用される精密電源製品に関する技術的スキルまたは専門知識

会社説明