
STG Client Manager【ガスタービン/発電機の営業マネージャー】シーメンスグループ

グローバルな職場環境で次のキャリアを世界規模で望めるポジション

募集職種

採用企業名

シーメンス・エナジー株式会社

求人ID

1537352

部署名

新規営業本部 配属先情報（【参考:事業紹介】<https://www.siemens-energy.com/global/en/home/products-services/product-offerings/compression.html>）

業種

電力・ガス・水道

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 品川区

最寄駅

山手線、 目黒駅

給与

700万円 ~ 1000万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

午前9時～18時

休日・休暇

入社半年経過時点15日 初年度 15日 1か月目から

更新日

2025年05月14日 00:00

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

流暢

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

クライアントマネージャーとして、ガスタービンのプロジェクト開発段階から受注に至るまで、すべての顧客活動を推進・調整。
販売キャンペーンとカスタマイズされたサービスを提供。
早期ビジネス開発のために顧客チームと連携することを期待されます。
顧客との関係を管理し、シーメンスエナジーの製品・サービスの受注を確保するためのプロジェクト販売戦略を立案・実行。
シーメンスエナジーの製品、ソリューション、サービスの受注を確保するためのプロジェクト営業戦略を策定し実行。
顧客組織内の評価者、影響者、意思決定者を特定し、獲得サイクルの各段階でシーメンスエナジーの価値を推進していただきます。

スキル・資格

【いずれも必須】

1. ネイティブレベルの日本語とビジネスレベルの英語力（読み書き+ビジネス会話が可能なレベル）
2. 蒸気/ガスタービンにかかわる技術営業経験5年以上

【尚可】工学部卒（電気、機械）

【活かせるご経験】

- 蒸気/ガスタービン、コンプレッサーにかかわる技術業務経験
- 発電設備、産業用製造プラントに関わる技術営業経験
- 発電含むエネルギー関係会社の技術営業職経験

会社説明