



グローバル企業・外資×ハイクラス転職
「語学力」を活かす転職なら、JAC Recruitment

【850～1100万円】技術営業 / Product Marketing Specialist

販売促進（SP）のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

非公開

求人ID

1550213

業種

機械

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

850万円 ～ 1100万円

勤務時間

09:00 ～ 17:30

休日・休暇

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上付与し、プラスして計画的年休付与日が6日あります。（＝合計132日） 有給休暇： ...

更新日

2025年08月22日 17:00

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

流暢

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

【求人No NJB2263978】

■主な責任:

・営業サポート：地域の営業組織が、技術的に最適で費用対効果の高いソリューションを特定し、複雑な提案の準備をサポートします。技術会議、製品プレゼンテーション、交渉の際に技術サポートを提供し、製品やソリューション、サービスに関するトレーニングを提供します。また、優先的にシンガポールにあるMicrosoftエンジニアリングチームとの連携を管理します。

- ・提案準備：顧客の仕様、地域LVS工場の指示、営業組織の指針に基づき、技術的・商業的な提案を作成、またはその準備を支援します。プロジェクトチームが主催するキックオフミーティングに参加します。
- ・コスト定義：提案されたソリューションのコストを定義し、それを営業組織に伝達します。
- ・リスクレビュー：ABBポリシーに従い、リスクレビューに必要な情報を提供し、必要に応じてリスク評価に参加します。
- ・競合分析：一般的な市場情報および営業組織から提供される情報を通じて、顧客のニーズや競合の提案を分析します。
- ・失注提案：失注した提案を分析し、考えられる原因を特定し、将来の改善策をSales / LVS ・LPGチームと協力して提案します。
- ・ソリューション開発：指定された地域のLVS戦略的顧客に合わせた従来型およびデジタルソリューションを策定します。市場ニーズに対応する新しいLVSソリューションの開発に取り組み、前線の営業がソリューションを促進して市場を拡大することをサポートします。
- ・マーケティング活動：前線の営業およびターゲット顧客に対して、新しいソリューションを効果的に伝えるためのトレーニングおよびプロモーション資料を作成・提供します。
- ・協力関係：営業およびLVS LPGチームと協力して失注した提案を分析し、今後の提案を改善し、市場競争力を高めます。

スキル・資格

- 【必須】
- ・低電圧システムおよび製品についての深い知識
- ・低電圧システムおよび製品の販売とマーケティングを直接担当した経験が少なくとも3年以上
- 【歓迎】
- ・工学または経営学の学士号または修士号を取得していること。
- ・商業計画および戦略の実行における知識と経験を有すること。
- ・マーケティング戦略の設計と展開、または大規模な取引のリードおよびクローズに成功した実績があること。
- ・組織能力を構築し、マーケティングおよび営業で高いパフォーマンス/卓越性を発揮する能力を示していること。

会社説明

ご紹介時にご案内いたします