



NE（ネットワーク）製品営業

Viaviソリューションズ株式会社での募集です。 法人営業（インフラ業界向け）...

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

Viaviソリューションズ株式会社

求人ID

1550495

業種

電気・電子・半導体

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

700万円～1400万円

勤務時間

09:00～18:00

休日・休暇

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制

更新日

2025年09月05日 00:00

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

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

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 NJB2254506】

商材：ファイバー/メトロ/ケーブル、ワイヤレス（RF/アンテナ）、コンピュータ・ストレージ・トランスポート/FOPLTなどのNE製品の一部

主要顧客を管理し、ディストリビューター、政府機関、エンジニアリング、購買、上級管理職を含む複数の利害関係者と強固な関係を構築する。
直接販売およびチャネルパートナー経由の間接販売による顧客への営業

顧客基盤を拡大し、新規ターゲット顧客からの受注を獲得する。
新規および既存顧客との新たな販売機会を特定し、創出する。
担当エリアにおけるビジネスの可能性に関する月次予測とレポートの提供
BUおよび地域チームと密接に連携し、販売機会を積極的に推進する

さらに、セールスマネージャーは、日本カントリーマネージャーや事業部マーケティングチームを支援し、新たな市場機会のリサーチや新製品の立ち上げを依頼されることもある。

スキル・資格

電気通信／コンピュータ／電気工学の学位取得者（公認教育機関以上
公認機関
少なくとも35年の技術関連業界での営業経験

尚可
ワイヤレス/ワイヤラインおよびネットワーク通信の電気通信分野におけるアカウントマネージャーとしての営業経験があること。
ネットワーク通信の営業経験があれば尚可。
電波伝搬技術を理解していること。
ワイヤレス/ワイヤライン業界における主要顧客との既存のネットワークを持っていること。
優れたコミュニケーション能力と顧客関係管理能力
顧客のアプリケーション/要件を理解し、それらをVIAVIの機能および利点に関連付ける能力
VIAVI製品の特徴や利点を理解し、顧客にとって価値ある提案を行うことができること。
顧客へのソリューションサポートを提供するため、（日本国内を）頻繁に出張する意欲のある方

会社説明

ネットワーク測定機器・試験装置およびそれらに関わるシステムの開発・輸出入・販売・技術サポート・保守サービス