



## 国内法人営業

日本エム・ケー・エス株式会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方...

### 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

日本エム・ケー・エス株式会社

#### 求人ID

1570148

#### 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 ~ 1000万円

#### 勤務時間

09:00 ~ 17:00

#### 休日・休暇

【有給休暇】初年度 10日 4か月目から 【休日】完全週休二日制（土・日）、祝日、夏季休暇（5日）、年末年始休暇、慶弔休暇、...

#### 更新日

2026年01月08日 16:00

### 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

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 NJB2311388】

技術力や知識を活かし、大手半導体製造メーカー向けに深耕営業をして頂くポジションです。

担当製品：開発を手掛ける半導体製造装置向けの周辺機器製品（測定器）

- ・売上目標の達成とMKSの市場シェア拡大に向け、アカウント戦略を策定・実行します。
- ・積極的に新たなビジネス機会を模索・発見し、顧客へのMKS製品のプロモーションを推進します。

- ・組織内の複数レベルにおける顧客およびMKSの主要ステークホルダーとの強固な関係を構築する。
- ・販売サイクル全体を通じて、顧客とMKS事業部門間のタイムリーかつ明確なコミュニケーションを確保する。
- ・業界動向、競合他社の活動、顧客ニーズを把握するため市場調査を実施する。
- ・MKSのビジネスケース、顧客の商業要件、競合環境、MKSの価値提案の観点から販売機会を評価する。
- ・日本国内およびMKS事業部門との間でタイムラインとアクションアイテムを管理・推進し、顧客ニーズが一貫して満たされるよう確保する。
- ・販売情報、市場動向、競合情報をタイムリーかつ正確に報告する。
- ・定期的な報告および内部ステークホルダーとの調整のため、販売予測をタイムリーに維持・更新する。

---

## スキル・資格

半導体業界前工程における5年以上の実務経験。  
顧客とのビジネスおよび関係構築における実績。  
FEOL半導体製造装置に関する知識。  
日本語および英語による説得力のあるプレゼンテーションおよび提案書の作成能力。  
Microsoft Office（特にExcelおよびPowerPoint）の熟練した操作能力。

【尚可】  
工学または同等の分野における学士号を有すること

---

## 会社説明

真空・圧力および流量の計測、制御および構成に関する各種装置の製造・輸出入および販売