



プライシング・スペシャリスト ◆ 営業事務・営業・カスタマーサービスの経験が活かせる

【未経験歓迎】国内・海外の価格管理を担当／フレックスタイム制&在宅あり

募集職種

採用企業名

Qnityジャパン

支社・支店

EKC アドバンスド・エレクトロニクス1ジャパン株式会社

求人ID

1573826

部署名

Semiconductor Solutions - Kalrez®

業種

電気・電子・半導体

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 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, 千代田区

最寄駅

銀座線、溜池山王駅

給与

500万円 ~ 650万円

ボーナス

給与：ボーナス込み

勤務時間

9:00 - 17:30 ※フレックスタイム制度あり

休日・休暇

土曜、日曜、祝日、年末年始、創立記念日、年次有給休暇、特別有給休暇（冠婚葬祭等）、私傷病休暇、育児休暇、介護休暇

更新日

2026年03月26日 01:00

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 (英語使用比率: 50%程度)

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

＼このポジションの魅力／

世界トップクラスの先端エレクトロニクス製品に携われる
 未経験からプライシング・価格管理業務にチャレンジ可能（研修・OJTあり）
 グローバルビジネス・APACリージョンを担当
 業務改善や運用面で主体性を発揮できる環境
 フレックスタイム制+週2日在宅でワークライフバランス◎

【ポジションの概要】

当社では、営業活動を支えるために「お客様向けの販売価格」と「社内で使用する移転価格」の管理を行う、プライシング・スペシャリストを募集しています。本ポジションは Customer Service Leveraged Operations チームに所属し、営業チームと日常的に連携しながら業務を進めます。

主な業務は、APAC地域における Kalrez® 事業の価格管理です。Salesforceのプライシングシステムをビジネス管理者として運用し、価格データの管理・可視化や承認プロセスのサポートを通じて、営業活動と収益管理を支える役割を担います。

未経験から挑戦でき、研修やOJTでしっかり学べる環境と、グローバルチームと協働しながら成長できるフィールドが整っています。

【この仕事で担当すること】

このポジションの主な仕事は、アジア太平洋地域（APAC）におけるKalrez®事業のプライシングの実行支援および価格管理です。

販売価格（Selling Price）および移転価格（Transfer Price）の実行をサポートし、正確性・スピード・関係部門との円滑な連携を確保することが主なミッションとなります。

コマースチーム、カスタマーサービス、オペレーション関連チームと密に連携しながら業務を進めるため、エンドツーエンドの商流理解やクロスファンクショナルな業務経験を積むことができます。

短期的・限定的な業務ではなく、ビジネス全体への理解と実務への影響力を重視したい方にとって魅力的なポジションです。

【仕事内容】

- Salesforce (SFDC PA) プライシングツールのリージョナルビジネス管理者として、
 1. ① 承認フローのガバナンス
 2. ② トラブルシューティング対応
 3. ③ 新規ユーザー向けトレーニング
 4. ④ 年次ユーザー権限レビューなどを担当
- Salesforce プライシングツールの運用・管理・利用状況の追跡および継続的改善
- プライシングプロセス全体の管理（プロセス遵守状況・ベストプラクティスの適用）
- 社内規定・内部統制を遵守しながら各種価格関連業務を実施
- 価格の不整合や差異の特定・是正
- リージョナルセールスマネージャーや営業チームとの密な連携によるプライシング施策サポート
- チームリーダーから指示されるグローバルプロジェクト・関連業務への参画

本ポジションは、グローバルネットワーク内のメンバーや営業チームとの頻繁なコミュニケーションが必要です。そのため、

- 社内ビジネスプロセスを理解し、
- 顧客ニーズを踏まえて柔軟に判断できる方

が活躍できるポジションです。

【求めるご経験・バックグラウンド】

以下のような領域でのご経験をお持ちの方を幅広く歓迎します（必須ではありません）

- 営業事務・貿易事務
- カスタマーサービス
- コマースオペレーション
- Order to Cash プロセス
- リポート・コミッション管理
- マスターデータ管理

プライシング業務のご経験がなくても、

細部に注意を払える方、レスポンスが早く、スピード感のある実行環境に抵抗のない方は、活躍いただけます！

【将来のキャリアパス】

当社では、社内公募制度があるため、主体的にキャリアを構築でき、将来的に他の職種へのステップアップも可能です！

本ポジションにおいては、長期的な視点での経験蓄積と部門横断的な関与を通じて、着実なキャリア成長ができるポジションです。例えば、将来的に以下のようなキャリアが築けます。

- ・ コマーシャルオペレーション全般
- ・ ビジネスイネーブルメント関連職
- ・ プロセス改善・業務設計を担うポジション

個人情報収集の取扱いについて

Qnityの求人へのご応募を目的として受理しました応募関係書類およびそれに伴う個人情報は、厳正かつ安全に保管・管理し、採用選考にかかわる情報のご連絡など採用活動以外の目的には使用いたしません。

※Qnityは、機会均等を重んじています。人種、肌の色、宗教、信条、性別、性的指向性、性自認、配偶者の有無、国籍、年齢、退役軍人の有無、障害、その他階級によって、就職希望者を差別しないことは、Qnityの方針です。求人情報の検索や応募に合理的な配慮が必要な場合は、当社HPのアクセシビリティ・ページの連絡先をご覧ください。

待遇・福利厚生等

【勤務地】

Qnityグループ本社

〒100-6111 東京都千代田区永田町2-11-1 山王パークタワー 溜池山王駅から徒歩1分

リモート可

【給与】

年収500～620万

- ・ 経験・能力を考慮して決定します。
- ・ 上記年収は「基本給＋業績連動型変動賞与」です。業績連動型変動賞与を除いた「基本年収」は年収450～550万円を想定しています（ただしご経験によります）
- ・ 業績連動型変動賞与：原則年1回、翌年3月。原則個人のパフォーマンス及び事業部の業績によって変動します。

【勤務時間詳細】

- ・ 上記は標準的な所定労働時間です。
- ・ フレックスタイム制度あり。コアタイム11:00～15:00

【休日休暇】

- ・ 土曜、日曜、祝日、年末年始、創立記念日
- ・ 年次有給休暇
- ・ 特別有給休暇（冠婚葬祭等）
- ・ 私傷病休暇
- ・ 育児休暇
- ・ 介護休暇
- ・ 生理休暇 等

【待遇・福利厚生】

- ・ 契約期間：期間の定め無
- ・ 昇給：原則として 年1回・翌年3月
- ・ 通勤費：公共交通機関定期券・ガソリン代1ヶ月分（就業規則に基づき）
- ・ 福利厚生制度：社会・労働保険、退職金制度（企業型確定拠出年金）、災害・障害補償制度、健康管理諸施策（健康診断、エンployイー・アシスタンス・プログラム、24時間健康相談）等

スキル・資格

【応募条件・資格】

- ・ 大卒以上
- ・ 営業事務、営業、カスタマーサービス・貿易事務などの経験
- ・ 英語：読み書き・会話ともにビジネスレベル

【歓迎スキル・経験】

- ・ Salesforce (SFDC) および SAP の使用経験
- ・ 価格管理 (Pricing) および Salesforce プライシング管理の実務経験2年以上

【求める人物像】

- ・ データを多角的に分析できる分析力

- 業務フローやプロセスを理解し、正確に運用できる能力
- ビジネスマネージャー、アカウントマネージャー、プロダクトラインマネージャー、カスタマーサービス部門と、部門横断的な関係構築ができる方
- 営業担当者との円滑にコミュニケーションがとれる方
- 高い組織力・調整力をお持ちの方
- 優先順位をつけ、的確にサポートできる方

※Salesforce価格管理ツールの経験は必須ではありません。研修で学んでいただけますので安心してご応募ください！

会社説明