



R13653 半導体メーカー向け 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

1583113

##### 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 ~ 17:30

##### 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06月13日 19:00

#### 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】

担当製品：半導体メーカー向けの真空・圧力・流量の計測器、制御や校正に関する各種装置

アプリケーションエンジニアチーム、カスタマーサービス、MKSビジネスユニットと連携し、戦略的顧客への製品販売を担当。

MKSの業界をリードする製品ポートフォリオ、グローバルな展開力、技術的専門性を活用し、日本における当社の継続的な

成功と成長戦略において重要な役割を果たします。

- ・ 販売目標達成とMKSの市場シェア拡大に向けたアカウント戦略の策定・実行
- ・ 新規ビジネス機会の積極的な開拓と顧客へのMKS製品提案
- ・ 組織内の複数レベルにおける顧客およびMKS主要ステークホルダーとの強固な関係構築
- ・ 販売サイクル全体を通じた顧客と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確保
- ・ 業界動向、競合他社の活動、顧客ニーズを把握するための市場調査の実施

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事業部門との間でスケジュール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にする。

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