

**【東京】 法人営業（アカウントマネージャー）**

アメリカ本社 半導体電源装置にて国内外での高いシェア | フレックスタイム制

募集職種

採用企業名

アドバンスドエナジージャパン株式会社

求人ID

1583935

部署名

Sales – Semiconductor

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, 千代田区

給与

800万円 ~ 1000万円

勤務時間

フレックス（休憩時間：12時～13時）

休日・休暇

完全週休二日制 土日、祭日、夏期休暇、年末年始 年間休日124日

更新日

2026年06月16日 16:00

応募必要条件

職務経験

6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

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

◀職務内容とポジションの特長▶

- 半導体および薄膜産業向けプラズマ電源製品の営業担当者として、新規および既存顧客の開拓、販売提案の作成、技

術サポートの提供を担当していただきます。

- 先端半導体および薄膜プロセス分野の顧客と関わり、最先端技術の開発に貢献できます。
- 英語と日本語のスキルを活かしてグローバルチームと協力し、高度な専門知識を持つ技術営業のプロフェッショナルとして活躍できる環境です。
- 海外出張を含むグローバルな営業経験を積む機会もあります。

【職務内容】

日本国内の薄膜産業市場を開拓し、様々な用途やプロセスにおけるAC/DCプラズマ発生器製品の機会を特定・追求し、これらの顧客および/または担当地域における販売およびサポート活動のあらゆる側面を管理し、売上高と顧客満足度を向上させる。顧客サポートのため出張あり。

■主な職務内容：

- 担当地域内の既存顧客および新規顧客における販売機会を特定、評価、追求する。
- 売上増加のための活動を調整し、すべての取引先において高い顧客満足度を確立・維持する。
- 担当する顧客のあらゆる階層と直接対面することで、顧客の抱える問題について、親密かつタイムリーな、そして直接的な知識を確実に得る。
- 担当顧客におけるすべての販売活動について、見積書を作成し、受注処理を行う。
- 顧客アカウントに対して、初期レベルの技術サポートを提供します。
- AEのカスタマーサービス、アプリケーション、エンジニアリング、マーケティングなどから高度なレベルのサポートを手配します。
- 競合他社との位置付けや売上高、販売機会、企業の方向性、意思決定者などを含む顧客プロファイルを作成する。
- アカウント戦略と戦術を作成・更新する。
- AEのプロセスと手順に従って売上を予測する。
- AEのマーケティング部門およびエンジニアリング部門と緊密に連携し、顧客案件における機会への迅速な対応と、顧客の問題に対する効果的な解決策の実現を確実にします。
- 遠隔地の顧客に対する業務のあらゆる側面を適切に遂行するために、必要に応じて出張する。
- 要請に応じてその他の業務も遂行する。

■勤務環境：

標準的なオフィス環境で勤務し、一般的なオフィス機器（電話、ノートパソコン、コピー機など）を使用します。国内出張が必要となり、出張頻度は約30～40%程度を想定しています。

■報告先：

日本担当シニアセールスマネージャー

■追加指示を受ける相手：

日本カントリーマネージャー、プラズマ製品セールス担当副社長、製品管理

スキル・資格

【スキル】

- 薄膜、半導体、磁気媒体、およびコーティングプロセスに関する実務知識と営業経験
- 日本語と英語でのコミュニケーション能力（メール、電話、プレゼンテーションなど）
- チームプレーヤー
- 問題解決能力
- Windows、Excel、Word、PowerPointの基本的なITスキル
- 技術的な製品仕様やプロセス仕様を理解し、関連付ける能力

【経験 - 必須:】

- 薄膜工業用装置、薄膜工業用装置の製造、またはこれらの装置の部品販売において、5～10年以上の経験。
- 薄膜産業に関する実務知識（コーティング、半導体または磁気媒体用のPVD等）

【経験 - 望ましい:】

- 真空科学およびプラズマ処理システムに関する経験
- プラズマ発生に使用される精密電力製品に関する技術スキルまたは専門知識。

【教育 - 必須:】

- 電気工学の学士号、または同等の学歴および/または経験。

【学歴 - 望ましい条件:】

- 高度なビジネス学位、または営業・マーケティング、経営管理、工学分野のコース履修。

会社説明