【仙台】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
1583936

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
宮城県

給与
800万円 ~ 900万円

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11月03日 09:00

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
流暢レベル

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≫

- 半導体業界を対象とした製品提案および販売活動を担当し、売上増加と顧客満足度向上に注力します。

- 幅広い顧客と直接交流する機会があり、営業スキルと問題解決能力を磨くことができます。
- 技術知識を活用して顧客の課題解決に貢献できるやりがいのあるポジションです。
- 国内出張や英語を使う機会があり、キャリアアップを支援する柔軟な勤務環境を提供します。

【職務内容】
日本国内の半導体顧客アカウントを開拓し、様々なプロセスやアプリケーションにおける製品機会を特定・追求し、これらのアカウントおよび / 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ます。顧客サポートのため出張することもあります。

■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：
仙台の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50 ~ 60%程度を想定しています。

■報告先：
日本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】

- 半導体製造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:】

- 半導体製造装置 / 産業機器、またはこれらの機器の部品販売において、5 ~ 10年以上の経験。
- ハイテク企業顧客に対する販売および / またはサポートの実績。

【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