



## 提案営業・Account Manager (産業機器業界)

TE Connectivity Japan合同会社での募集です。法人営業(そ...

### 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

TE Connectivity Japan合同会社

#### 求人ID

1596612

#### 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

神奈川県

#### 給与

600万円～900万円

#### 勤務時間

08:30～17:00

#### 休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は試用期間満了後から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上【休日】完全週休二日制 土日祝日 夏...

#### 更新日

2026年06月11日 15:46

### 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 NJB2385179】

国内大手工作機械・ファクトリーオートメーション装置・半導体製造装置、データセンタ等、産業機器分野のお客様に対して、弊社の製品を中心とする接続ソリューション(コネクタ、リレー、EMCフィルターなど)をご提案いただき、お客様との良好な取引関係の構築、今後の産業機器分野におけるマーケティング戦略を立案し、ビジネス成長を図っていくポジションです。

日本に最も早くから定着し、電子機器の接続の発展を支えてきた世界有数の接続技術メーカーであるTE Connectivity Japan

合同会社において、これまで培ってこられたご経験と実行力を活かしたいという方のご応募をお待ちしております。

#### 【仕事内容】

国内主要産業機器メーカーや鉄道業界顧客と緊密に連携して、新規または既存の顧客アプリケーションを理解し、弊社コネクタ/ケーブルアセンブリ/リレー、EMCフィルター製品等の需要発掘と共に提案営業を行い、ビジネススクローリングまで顧客サポートを行う業務。

- ・ 既存製品の提案に加え、顧客毎のユニークな要求を深掘し（新規開拓含む）、新製品開発を企画/推進する。
- ・ 顧客に密着したQCDのフォローを行い、顧客満足度を向上して、売り上げおよびビジネスシェアの拡大につなげる。
- ・ 当社国内外のマーケティング部門（販売促進物の企画/製作）・代理店（拡販）・技術部門・製造部門の各責任者等と連携し、開発から納入までのトータルマネジメントを行う。
- ・ 海外姉妹会社と連絡を密に行い、情報の共有化と連携の強化により、グローバルでより良いサービスを顧客に提供する。

---

#### スキル・資格

##### 【必須条件】

- ・ 電子部品メーカーや電材商社/代理店での営業、または技術/FAE経験が3年以上ある方
- ・ 顧客また関連業界マーケット、アプリケーションの動向、トレンドに敏感な方
- ・ 社内関係部門を巻き込み、協調性をもって積極的にプロジェクト推進ができる方（明るさ、活発さ、粘り強さ、協調性）
- ・ 常に問題意識を持ち、その解決のための努力を惜しまない姿勢を持っている方
- ・ 顧客との折衝/交渉やコミュニケーションに自信のある方
- ・ 業務に対する積極的な姿勢（待つのではなく取りに行く）および自己管理能力をもち、AIなど最新のトレンドに関心が強い方

##### 【歓迎条件】

- ・ 産業機器関連業界（メーカー、商社など）での営業、技術またはFAEの経験のある方
- ・ 業界を問わずコネクタの営業経験がある方
- ・ 英語でコミュニケーションが取れる方

---

#### 会社説明

コネクタ、コンタクト、スイッチ、アンテナ、センサ、各種プログラミングシステム、インターフェースユニット機器、ケーブル・アセンブリ、および、それに伴うマシンなどの製造・販売。リレー、コンタクト、トランスフォーマ、ノイズフィルタの販売。電気電子部品製造および販売