

【850～1100万円】【0045/東京・長岡】営業サポートエンジニア（マネージャー候補）◆東証プライム上場／半導体・電子デ…

ウシオ電機株式会社での募集です。 営業管理職のご経験のある方は歓迎です。

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
ウシオ電機株式会社

求人ID
1613249

業種
電気・電子・半導体

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
850万円 ~ 1100万円

勤務時間
08:45 ~ 17:15

休日・休暇
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 年間有給休暇14日～23日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）…

更新日
2026年11月13日 03:00

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
ネイティブレベル

最終学歴
専門学校卒

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 NJB2410441】
～DLT（Digital Lithography Technology）における国内顧客営業チームの課長候補として、営業戦略の実行と組織マネジメントを担っていただきます～

個人での営業活動に加え、メンバー3～5名の営業活動を支援・管理し、チームとしての成果創出をリードする役割です。

・国内の半導体・先端パッケージ関連顧客に対する、DLT製品・ソリューションの提案営業
・担当アカウントに対する中長期の営業戦略、アカウントプラン、案件パイプラインの策定・推進

・新規顧客の開拓および顧客の技術課題、生産課題、投資計画のヒアリング
・顧客課題に応じたソリューションの構想・提案、仕様協議、見積・価格交渉、契約交渉
・受注後の装置立上げフォローおよび、開発、アプリケーション、製造、品質、サービス、調達など関係部門との連携
・協業先企業を含む海外パートナー・関係部署との情報共有、会議、プロジェクト連携
・営業メンバーの活動レビュー、営業教育、プロジェクトマネジメント、営業プロセス、案件管理、予実管理、顧客情報管理などの営業基盤整備
・市場・顧客・競合動向の収集および、製品戦略・事業戦略へのフィードバック

※国内顧客を担当し、月の半分程度は出張を想定しています。想定残業時間は月20時間程度です。

スキル・資格

■必須要件
・法人営業の実務経験
・顧客の課題を把握し、自社製品・技術・サービスを組み合わせて提案した経験
・技術・開発・製造・サービスなどの社内関係者と連携し、案件を推進した経験
・チームリーダー、プロジェクトリーダー、または後輩育成の経験
・変化の大きい事業環境において、自ら課題を発見し、周囲を巻き込みながら解決した経験
・海外関係者との交渉、会議、メール、資料確認・説明などに対応できるビジネスレベルの英語力
※業界専門の技術英語は必須ではありません

■歓迎要件
・マネージャーまたは営業チームのリーダー経験
・サブストレート、OSAT、半導体業界に対する装置または材料営業の経験
・リソグラフィプロセス関連の営業経験
・産業機器・製造装置の営業経験
・先端パッケージ分野における顧客開拓、アカウント営業、ソリューション提案の経験
・営業戦略、アカウントプラン、案件パイプラインの策定・管理経験
・海外企業や海外パートナーとのプロジェクト推進経験職場環

会社説明

各種放電ランプ、ハロゲンランプ、レーザーなど光テクノロジーを利用した部品・装置の研究開発・製造