



フィールドアカウントマネージャー

最先端技術を支えるソリューション営業ポジション

募集職種

人材紹介会社

マイケル・ページ・インターナショナル・ジャパン株式会社

求人ID

1615833

業種

自動車・自動車部品

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

1000万円～1200万円

更新日

2026年10月02日 15:06

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

担当地域における新規・既存顧客への提案活動を通じて、売上・利益目標の達成を目指すフィールドセールス職です。顧客との長期的な関係構築を通じて、技術ソリューションの価値を提供し、事業成長をリードしていただきます。

企業情報

当社のクライアントは、試験・計測ソリューション分野で高い評価を受けるグローバル企業です。自動車、産業機器、研究開発分野など幅広い業界の顧客に向けて、先進的な技術ソリューションを提供しています。

職務内容

- ・担当地域における営業戦略およびテリトリープランの策定・実行
- ・新規顧客開拓および既存顧客との関係強化
- ・顧客ニーズのヒアリング、案件発掘および商談推進
- ・提案書・見積書の作成およびプレゼンテーション実施
- ・技術部門や社内関係者と連携したソリューション提案
- ・CRMを活用した案件管理、売上予測、顧客情報管理
- ・市場動向および競合情報の収集・分析
- ・顧客と社内チームの橋渡し役として導入・納品プロセスをサポート

条件・待遇

- ・グローバル環境でのキャリア形成
- ・高度な技術ソリューションに携わる機会
- ・大きな裁量を持って営業活動を推進できる環境
- ・多様な業界顧客とのビジネス経験
- ・長期的なキャリア成長機会

すべての条件に合致しなくても、ご興味があればぜひご応募ください。

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Yuki Kobayashi +81366276051.

スキル・資格

- ・法人営業経験をお持ちの方
- ・ソリューション営業または提案型営業の経験をお持ちの方
- ・顧客との信頼関係構築に強みをお持ちの方
- ・高いコミュニケーション能力およびプレゼンテーションスキル
- ・自律的に業務を推進できる方
- ・CRMなど営業管理ツールの使用経験
- ・国内出張に対応できる方
- ・普通自動車運転免許をお持ちの方

会社説明

当社クライアントは、試験・計測ソリューション分野で高い評価を受けるグローバルメーカーです。自動車、産業機器、研究開発分野を中心に、先進的な技術とサービスを提供しています。