

【完成車メーカー】Wise System 営業担当スタッフ/ Sales Representative

三菱ふそうトラック・バス株式会社での募集です。 プリセールス・ポストセールスの...

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
三菱ふそうトラック・バス株式会社

求人ID
1622876

業種
自動車・自動車部品

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県

給与
500万円 ~ 900万円

勤務時間
08:00 ~ 17:00

休日・休暇
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 1月 ~ 6月入社の場合は1...

更新日
2026年11月12日 15:03

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
流暢レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

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

【求人No NJB2425639】
■部署の紹介 / Department Introduction
日本国内のトラック販売、並びにカスタマーサービスを担う本部になります。

カスタマーサービスセールス部は、カスタマーサービス統括部内に 3 つある部署の一つであり、部品、サービスの売上管理、施策実施の他、お客様をサポートできるデジタル製品も扱う部署になります。

その中で、今回のポジションは、配送計画システムであるワイズ・システムズのセールスソリューションエンジニアとして、お客様のサポートをするため、お客様とコミュニケーションをとり、開発会社であるワイズ・システムズと連携して問

題解決、ソリューション提案をして頂きます。

■仕事内容 / Job Description
お客様向けの Wise Systems 営業活動、商品現地化

顧客およびパートナーとの直接コミュニケーションを通じて、顧客のニーズと既存のシステム環境要件を満たす、ユースケースの提案
シミュレーション、並びにデモの実施
お客様の要件を満たすWise Systemsの新機能提案と現地化
導入までのサポート（トレーニング等）

このポジションは、Wise Systemsの「セールスソリューションエンジニア」として、Wise Systemsの導・やソリューション提案を実施していただきます。
・Wise Systemsは物流企業の配・計画から配送時の動態管理、レポート分析までを、機械学習を・いてサポートするシステムとなります。機械学習を・いてより効率的な配・を実現するとともに、・動でレポートを作成しドライバーの・数削減に貢献します。
・顧客や開発パートナーとの直接のコミュニケーションを通じて、IT環境やWise Systemsを導・するための要件を分析し、お客様のニーズと既存システム環境の要件を満たす、ユースケースの提案設計をお任せします。

■配属部署について
・配属先の組織にはマネージャー以下5名（マネージャー、営業2名、セールスエンジニア3名）が在籍します。営業とセールスエンジニアの二人・組で営業活動を進めます
※この組織は日本人で構成されていますが、米国側と週1回のMTGがあり、日常的に英語を使・する環境です。

スキル・資格

＜必須要件＞
・日本語力：ネイティブレベル
・英語力：ビジネス以上の会話レベル
・お客様への営業経験

＜歓迎要件＞
・これまでの経験を活かしてIT系の業務にチャレンジしたい方
・Saasビジネス営業経験

＜求める人物像＞
・コミュニケーション能力
・短期的な優先順位と長期的な優先順位のバランスをとるためのシステム思考
・速いペースで変化する技術環境に対応できる柔軟性と学習意欲のある方
・チームメンバーへのメンタリング（ナレッジ共有、能力開発など）

会社説明

●トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入