【東京】技術営業・セールスエンジニア｜UPS・電源システム｜Vertiv Japan

年収800万 ~ 1,500万円｜外資系｜UPS・電源技術

募集職種

採用企業名
Vertiv Japan合同会社

求人ID
1623552

業種
機械

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数)

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
800万円 ~ 1500万円

勤務時間
会社の規定に準ずる

休日・休暇
会社の規定に準ずる

更新日
2026年11月18日 11:37

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
日常会話レベル

日本語レベル
ビジネス会話レベル

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 電源管理ソリューションの技術支援担当として、UPSの製品選定・システム設計・技術提案・導入支援を担当
- 営業や販売代理店と連携し、技術研修や提案支援を通じて専門知識と課題解決力を発揮できる
- 世界130カ国以上に展開するグローバル企業で、新製品開発や市場導入にも携わり、事業成長に貢献できる
- 年収800万 ~ 1,500万円、基本給に加え25%の営業インセンティブがあり、グローバルに活躍できる環境

【業務内容】
日本の電源管理ソリューションに関する専門的な技術サポートを提供していただきます。
営業やパートナーの製品選択、システム設計、提案書作成においてサポートする役割です。

＜具体的な業務＞

- 営業およびチャネルに対する技術的・アプリケーション的なエンジニアリングサポートの提供
- 電源（パワー）製品のアプリケーションと選択に関する技術的アドバイスの提供
- 電源システムのエンジニアリングおよび設置設計の提供
- 技術提案書、図面、設計プレゼンテーションの作成
- 数量表（Bill of Quantity）の作成と、提案された設計に対する技術仕様の提供
- 製品およびFAT（工場受入試験）構成の提供、ならびにSFA/ETOリクエストの提出
- 顧客、パートナー、コンサルタントを支援する現地イベントでのマーケティング支援
- 営業およびパートナーへの電源製品に関するトレーニング（新規または復習）の提供
- 入札を獲得するための、特定のコンサルタント、請負業者、エンドユーザーに対するアカウント管理支援の提供
- アジア製品チームの電源関連における以下の支援：
  -市場投入（Go-To Market）プログラム
  -NPDI（新製品開発および導入）プログラムの完了

■当社について：
Vertivは、未来を動かす人々をエンパワーするという使命を担っています。簡単なスワイプから人生を変える医薬品、プッシュ通知から生成AIに至るまで、世界を繋ぎ続ける製品やソリューションの設計、製造、サービスを行っています。売上高69億ドル、強力な顧客基盤、そして130カ国以上にわたるグローバルな展開力を持ち、お客様にさらなる価値を提供し、従業員に新たな機会を創出する独自のポジションを確立しています。

【勤務地】
東京
※出張：20%

【給与】
想定ターゲット年収（OTE）：800万円 ~ 1500万円
※基本給 + セールスインセンティブ（基本給の25%）

【雇用形態】
正社員

【就業時間】
会社の規定に準ずる

【休日休暇】
会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】
会社の規定に準ずる

スキル・資格

【必須要件】

- 電気工学または関連分野の学士号
- 電源（UPS）に関する高度な技術およびアプリケーションの知識、ならびに配電設計の知識
- データセンター施設、電源、製品販売およびマーケティングにおける5年間の関連経験
- ビジネスレベルの日本語能力（JLPT N2レベル以上）
- データセンター設計の経験があれば尚可

【機会均等について（Equal Opportunity Employer）】
Vertivは機会均等/積極的差別是正措置を講じる雇用主です。年齢、人種、肌の色、宗教、信条、性別、妊娠状態（出産、授乳、または関連する病状を含む）、配偶者の有無、性的指向、性自認/表現（トランスジェンダーの状態や性別に基づくステレオタイプを含む）、遺伝情報、市民権の状態、国籍、保護された退役軍人の状態、政治的所属、または障害による差別を行うことなく、採用、雇用条件、異動、トレーニング、報酬、および労働安全衛生に関して、すべての人に平等な機会を促進します。

会社説明