【東京】技術営業・セールスエンジニア｜空調・熱管理（HVAC）｜Vertiv Japan

年収800万 ~ 1,500万円｜外資系｜空調・熱管理

募集職種

採用企業名
Vertiv Japan合同会社

求人ID
1623556

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 11:36

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≫

- 空調製品の選定から熱管理システムの設計・技術提案・導入支援まで幅広く担当
- 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性を発揮
- 世界130カ国以上に展開する企業で、新製品の市場導入や事業拡大に貢献
- 年収800万 ~ 1,500万円、基本給の25%の営業インセンティブあり、海外との連携機会も豊富

【業務内容】
日本における熱管理（サーマルマネジメント）の技術サポートとソリューションを担当するキーパーソンとしてご活躍いただきます。

＜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
- 数量表（Bill of Quantity）、技術提案書、および入札書類の作成・提出
- 熱管理製品のアプリケーションと選定に関する技術的アドバイスの提供
- 熱管理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および熱管理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熱管理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
  -プリセールスおよびポストセールスチーム向けの製品トレーニングプログラム

■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】

- 機械工学または関連分野の学士号
- 熱管理、特にHVAC（空調）製品に関する高度な技術およびアプリケーション知識
- データセンター施設、熱・空調、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
- データセンター設計の経験があれば尚可
- 学習に対する機敏性と、最新のトレンドや戦略的状況に常に精通する能力
- 組織内の営業や様々な関係者と協働するための、優れたコミュニケーション能力とチームワーク
- ビジネスレベルの日本語能力（JLPT N2レベル）

【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