

Sales & Engineering /Business Development_ECS

> **外資系自動車メーカーでの募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎で...**

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
外資系自動車メーカー

求人ID
1624837

業種
自動車・自動車部品

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
600万円 ~ 800万円

勤務時間
08:30 ~ 17:30

休日・休暇
詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

更新日
2026年11月26日 16:12

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
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 NJB2426902】
【主な仕事内容】
・新規顧客・新規案件の開拓：自動車メーカー、Tier 1サプライヤー、商用車メーカー、建設機械・産業機械メーカー、エンジニアリング会社などを対象に、FEMFATおよびシミュレーションサービスの商談機会を創出します。
・顧客課題のヒアリング：設計・CAE解析・試験評価部門などから、部品の強度、疲労、耐久性、軽量化、溶接部評価、解析リソース不足などの課題を把握します
FEMFATソフトウェアの提案・販売：FEMFAT、FEMFAT LAB、FEMFAT MELCOM、MAMBAなどの製品について、新規

ライセンス、更新、保守契約、トレーニング、サポートサービスを提案します。
・技術提案のコーディネート：デモ、評価、ワークショップ、ベンチマーク、技術プレゼンテーションを企画し、オーストリアのFEMFAT製品担当者・アプリケーションエンジニアと連携して実施します。
・エンジニアリングサービスの案件形成：お客様の解析ニーズを整理し、構造解析、疲労・耐久解析、シミュレーションサービスなどの受託案件として、海外を含む技術部門と提案内容を組み立てます。
・商談・契約管理：提案書・見積書の作成、価格・契約条件の交渉、社内調整、受注後の技術部門への引き継ぎを行います。
・既存顧客のフォロー：日本の主要顧客との関係を維持・強化し、ライセンス更新、追加導入、関連サービスの提案につなげます。
・市場開拓：市場動向や顧客戦略を分析し、自動車以外の新しい業界も含めて、将来の事業機会を探索します。
・営業計画・予測管理：日本の営業メンバーおよびGlobal Sales Teamと年間営業計画を策定し、商談パイプライン、売上予測、進捗を管理します。
・マーケティング活動：展示会、カンファレンス、技術イベント、セミナーなどで当社ECSおよびFEMFATを紹介します。

スキル・資格

【必須】
・技術営業、エンジニアリングサービス営業、CAEソフトウェア営業、自動車業界での事業開発、またはCAE解析のいずれかにおける5年以上の経験
（ポテンシャルの場合は1 2年でも可）
・技術バックグラウンド
・日本語/英語ビジネス
・顧客の技術課題を把握し、社内外の専門家と連携して提案をまとめるコミュニケーション力
・新規顧客の開拓、提案、交渉、契約、受注後のフォローまで主体的に進める力

会社説明

ご紹介時にご案内いたします