

Technical Sales Representitive ※第二新卒（新卒24か月以内）対象

日本テキサス・インスツルメンツ合同会社での募集です。 法人営業（その他）のご経...

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
日本テキサス・インスツルメンツ合同会社

求人ID
1624918

業種
電気・電子・半導体

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
550万円 ~ 800万円

勤務時間
09:00 ~ 17:40

休日・休暇
【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 ・完全週休2日制 ・国民の祝日、年末年始、夏期休暇（7 9月間で自主設定）・有給...

更新日
2026年11月26日 16:13

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 NJB2426630】
※入社後半年間のトレーニング有り
※2週間のアメリカへの研修機会有り

■具体的な業務内容
市場全体および顧客の市場やニーズを深く理解する責任を担います。

フィールド・アプリケーション・エンジニア（FAE）と協力しながら、新規案件の発掘や顧客の課題を解決するソリューションの提案を通じてTIの売上最大化を目指します。
優れたコミュニケーションスキルで社内外との協力関係を構築し、ビジネス獲得に向けた戦略を具体的な行動計画として設定・遂行します。
また、進捗管理を徹底し、一貫した取り組みにより顧客とより深い信頼関係を築きます。

【担当業務】
・B2B戦略を立ち、担当顧客に対してTIの売上およびシェア拡大に責務を持ちます
・顧客理解に基づく成長戦略をFAEと共に策定、実行
・顧客の開発計画やビジネス要件に基づいた適切なソリューションの提案
・年間の収益計画を立案し、毎月その達成状況を確認・分析すること
・受注から納品までのフォローを含むプロジェクト管理および遂行
・見積作成と価格交渉、品質対応および各種顧客書類の作成
・顧客との関係維持及び強化
・売上目標の進捗管理及び遂行

■部署情報
営業・技術本部は、ビジネスに関わるすべての業務を統括する部門です。
テクニカル・セールス・エンジニア（TSE）とフィールド・アプリケーション・エンジニア（FAE）が力を合わせて、
1つでも多くのTI製品を採用していただけるよう営業活動を行い、お客様のニーズに応えられるような最適なソリューションの提案を行います。
お客様の製品が市場で付加価値を生むための提案を通じて、より多くのお客様に、世界中でお使いいただくことを目標としています。

TIはワールドワイドでおよそ100 000社の電子機器開発に関わり、現在から未来へ革新的なソリューションを提供しより良い未来の創造に貢献しています。
ICの設計開発から製造、販売まで全てを担うTIで、フィールド・アプリケーション・エンジニアはTIの最新テクノロジーを終結させたIC製品及びそのソリューションをお客様にお届けし、TIビジネスを成長させる責務を担うと共に、お客様が魅力的な製品をマーケットに投入することでお客様が成長することへも貢献します。
お客様と共に成長し共に世の中を変えることを実感できるエンジニア職です。

スキル・資格

【必須条件】
・電気工学、コンピュータ工学、電気電子工学、または関連分野の学士号をお持ちの方
・日本語および英語でのコミュニケーション能力（読み・書き・会話）

【歓迎要件】
・社内外の関係者と良好な関係を構築しながら業務を推進できる方
・高いコミュニケーション能力（口頭・文書）
・新しいシステムや業務プロセスを迅速に習得できる方
・論理的思考力、分析力、および課題解決能力をお持ちの方
・多様な部署や関係者と協働できるチームワーク力をお持ちの方
・主体的に行動し、成果創出に向けて取り組める方
・プロジェクトを計画的に推進できるタイムマネジメント能力をお持ちの方

会社説明

アナログ・チップと組込みプロセッシング・チップの設計、製造、テスト、販売