

【東京】素材型デバイスの電子部品営業（次世代リーダー候補）

株式会社トーキンでの募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

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
株式会社トーキン

求人ID
1625035

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
500万円 ~ 750万円

勤務時間
08:30 ~ 17:00

休日・休暇
【有給休暇】初年度 20日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始 慶弔休暇、産前産後休暇、ライフサポー…

更新日
2026年11月26日 16:14

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 NJB2367712】
【業務内容】
・拡販戦略立案、販売計画策定

・電子部品等の営業におけるお客様の問題解決
（客先の困り事のヒアリングと解決策の提案実行）

・電子部品等の営業における様々な問題解決
（クレーム、納期対応等、時にはトラブル対応が必要）

台湾、中国、アメリカ、欧州、東南アジアなど多様な拠点をベースとする様々なYAGEOグループ電子部品について、日本のお客様に対して多様な文化に基づく製品のサービスを提供し、ビジネスの拡大に貢献する。

【具体的な業務内容】
・顧客及び需要分析
・部門長の指示、またはサポートの元、担当顧客又は担当販売店向けビジネス拡大策を検討、実行する。
・日本を含む各国の関連部門（PM、技術、品証）と協同し、顧客へYAGEOグループ各ブランド製品の顧客へのプロモーションを実施する。
・顧客からの各種問合せに対応し回答する。（製品スペック、事業内容の確認等）
・販売店との拡販ミーティングを持ち、情報共有と主要顧客向けプロジェクトの成功への諸施策を協議・実行する。
・各種市場動向資料や顧客などからのヒアリングに基づき、電子部品市場・技術動向を調査・分析し新規顧客開拓を推進する。

スキル・資格

【Must】
・コミュニケーション能力を有すること。
（顧客及び社内関係者と円滑にコミュニケーションする能力）
・顧客状況の判断能力を有すること。
（顧客の要求事項を確認把握する能力）
・問題解決能力を有すること。
（顧客の問題を的確に素早く解決する能力）
・エクセル、ワード、アウトルック、パワーポイントが使えること。
・電子部品の営業に興味がある

【Want】
・電機や電子部品業界経験
・回路部品に関する、基礎知識

会社説明

■各種製品の研究開発・製造・販売・ソリューション提供事業・タンタルキャパシタ、電気二重層キャパシタ・磁性デバイス、圧電デバイス、各種センサ　など