

1. 職種

セールスエンジニア(技術営業)

2. 業務内容

- 売上目標・利益予算の達成
- 顧客訪問、顧客・見込み客への対応(電話・メール)
- 納期・品質に関するクレーム対応
- 会社方針に沿った価格設定
- 売上予測に応じた在庫管理
- 顧客との契約交渉
- ドイツ本社とのコミュニケーション
- 売掛金の回収
- 支払条件の決定
- 新規顧客開拓のための営業活動

3. 求められる能力・経験・知識(必須要件)

- FA全般および電気・電子の基礎知識
- FA業界の経験
- 普通自動車運転免許

4. あれば望ましい能力・経験・知識

- 機械安全の知識
- 顧客のアプリケーション
- 英語力(初級程度、拒否反応がなければOK)
- 顧客管理能力
 - ・ ターゲット顧客への対応
 - ・ 顧客との関係強化
 - ・ 海外の重要顧客担当者と連携した顧客管理

5. 勤務地

本社(横浜市港北区) 中部支店(名古屋市中区)