

## セールス

### 職務内容

#### 【弊社の特長】

ニッチな真空バルブという製品ですが、世界で49%のシェアを持っており、Only1の技術を持っている企業です。

日本では、30年以上もビジネスを行っており、スイスやマレーシアなどに出張に行く機会もあり、将来性も高い企業です。

#### 【業務内容】

- ・会社の事業戦略を理解し、担当顧客に対する営業業務全般を担当
- ・顧客のニーズを理解し、新製品、ソリューション、および顧客のパイプラインを作りから、販売契約交渉と契約確認、納品フォロー等までの業務をサポート
- ・顧客満足度向上、営業計画策定、プロジェクト入札など実施
- ・顧客、競合情報の収集と分析、中長期のビジネス戦略の立案。
- ・担当する重要顧客の戦略、事業方針等を定期的に分析的に把握して、VATのビジネス戦略を策定し、そのアクションプランを実行

#### 【仕事の魅力】

- ・世界最大の真空バルブメーカーでの営業を経験が可能です
- ・急速に売り上げが伸びる会社で貢献でき、グローバル企業で直接コミュニケーションする経験が得られます
- ・将来スイス本社へのお出張の可能性があります

### 応募資格

#### 【必須要件】

下記いずれかの経験。

- ・製造業（または半導体・真空・機械・装置製造業）等の業界での営業業務の経験が5年以上ある方”、5年未満の経験でも可、但しバルブは機械部品のため、製造装置に携わる営業や技術経験、ある程度のメカ知識が必須

- ・ 論理的思考に優れ、戦略的に物事を進めることができる方。
- ・ 対人折衝能力に優れ社内外で円滑な人間関係を構築できる方。
- ・ 海外プロジェクト管理、ファイナンス、契約(特に商務条件など)、ロジスティックスといった一連のプロジェクト業務に関する深い知識があり、また実務に精通している方。
- ・ ビジネスレベルで英語を使いこなせる方。
- ・ 国内外の出張が苦にならない方。

その他条件 (あれば尚可)

- ・ 真空系、バルブ関連の業務経験のある方・エンジニア経験のある方

## 待遇

【初年度年収】 500 万円～900 万円

【基本給】 28 万円～

※経験・能力・年齢を考慮し、当社規定により優遇します。

※ご参考：学部卒新入社員の初任給 230,000 円

【昇給・賞与】

昇給：会社規定による

賞与：年 2 回+決算に伴う調整賞与がある場合がある

【賃金形態】

月給制

※会社規定に基づく

【残業手当・営業手当】

有 ※残業時間に連動して支給。

【退職金制度】

有 ※会社規定に基づく

【就業時間】

9:00～17:00

※所定労働時間 7 時間 00 分 休憩時間 60 分

【時差出勤制】

※コアタイム 10:00-15:00



【年間休日】

125日(2019年度実績)

※土曜/日曜/祝日、夏季5日、年末年始

【有給休暇】

1～20日

※入社月によって取得可能日数が異なる。(初年度最高10日)

給与見直し原則年1回(4月)

賞与年2回(6月・12月)

※賞与は会社業績と個人業績により変動します(業績連動型賞与)

社会保険完備

通勤手当

時間外勤務手当 他

【制度】

退職金

【育児・介護】

産前産後休暇

育児休業

子の看護休暇

介護休暇

※試用期間6ヶ月有(試用期間中の処遇・待遇に変更なし)

勤務地

横浜市神奈川区金港町2番地6 横浜プラザビル7F

※U・Iターン希望者歓迎

【交通手段】

JR/京急/東急/横浜市営地下鉄「横浜」駅北口より徒歩5分