



テクニカルセールス

📍 105-0014 東京都港区芝1-10-13

⚙️ セクタ：自動車

🏆 採用対象者：新卒、中途

¥ 年収：¥5,500,000～¥8,000,000

☂️ 年次有給休暇：12～20日

🕒 フレックスタイム制あり

1994年ドイツで設立されたITKエンジニアリングはソフトウェア・システムエンジニアリング分野でグローバルに展開しているテクノロジー企業です。ITKの手法に関する深い専門知識に基づき、組み込みシステムからクラウドクラウドコンピューティングまで技術分野全般に対応しています。自動車、鉄道、医療技術、インダストリ、モータースポーツ、ロボット分野などグローバルに展開する顧客企業に対し、カスタマイズのコンサルティング、開発業務を提供しています。2011年以降、ITKエンジニアリングは日本国内で事業を開始し、特に自動車分野においてはトップのエンジニアリングパートナーとなっています。2017年より、ロバート・ボッシュの完全子会社。

職務内容

- 営業プロセス全体を一貫して担当
- 積極的に新規顧客開拓を継続
- 顧客のニーズ分析を行い技術提案書を作成
- 顧客と要件を明確にし、エンジニアリングチームに伝達
- 顧客との関係構築・維持
- 会社の戦略方針に沿い、リーダーシップを発揮し、営業開拓業務をマネジメント

応募資格

- 工学または関連分野の学士号取得者
- ITソリューション営業の経験者
- 自動車（車載）システム開発の経験者
- 顧客のニーズをくみ取る判断力・評価力があること
- 技術用語・ビジネス用語での口頭・書面によるコミュニケーションスキルが優れていること
- 顧客対応能力が優れていること
- 日本語・英語力

職場環境

- 海外（特にドイツ）の社員との協働
- ワークライフバランスを重視した企業風土
- フレックス制、リモートワークあり

ご応募は
こちら