



## テクニカルセールスマネージャ

📍 勤務地：東京都港区 フルタイム

### ¥ 契約内容

- 基本給（年俸）～1200万円
- 業績連動型あ賞与および諸手当
- 目標達成時の年収（OTE）～約1500万円
- 確定拠出年金（DC）制度

### 🕒 福利厚生

- 年次有給休暇：12～20日 + 夏季休暇・年末年始の休暇
- フレックスタイム制あり（コアタイムなし）
- ハイブリッド勤務：オフィス/客先勤務 50% & リモートワーク50%

ITKエンジニアリングは、ソフトウェアおよびシステムズエンジニアリングに特化したローバル展開するテクノロジー企業です。早期コンセプト策定段階から導入にいたるまで取引先企業をサポートし、複雑な要求事項からインテリジェントで信頼性の高いソリューションを開発しています。事業内容は、組込みシステムや従来のソフトウェア開発から、クラウドベースのソリューション開発や人工知能にいたるまで多岐にわたります。また自動車、産業、鉄道、医療システム、農機建機、モータスポーツなど様々な業界の取引先に対し業務を提供しています。

2017年より、ロバート・ボッシュの完全子会社です。

### 職務内容

テクニカルセールスマネージャとして、当社のエンジニアリングサービスおよびテクニカルソリューションの営業をリードしていただきます。顧客に信頼されるパートナーとして、顧客の課題を把握した上でエンジニアリングチームと連携し、技術・商用ソリューションの実現に取り組んでいただきます。

### 担当業務

- 信頼を獲得し技術的な内容を理解した上で長期的な顧客との関係を構築し維持すること
- 既存および新規顧客における新たなビジネスチャンスを特定し開拓すること
- エンジニアリングチームと密に連携し、顧客固有のソリューションを開発し、納品すること
- 顧客との会議を実施し、要件のすり合わせを行い、高い顧客満足度を達成すること
- 技術提案書・見積書・契約書を作成し提示すること
- 市場と競合他社の動向を注視すること

### 経歴

- 優れた対人スキルと顧客志向の考え方
- テクノロジーまたはエンジニアリング分野での顧客対応の経験
- 複雑な技術的な内容を端的かつ体系的に説明できる能力
- エンジニアリングもしくはテクニカル分野での実務経験必須。営業または事業開発の経験者歓迎。実務による習得可能。

### 求める知識・スキル

- 高いコミュニケーション能力とプレゼンテーションスキル
- 高い統率力を持ち、主体的で体系的な働き方ができる方
- エンジニアリング業務の基礎を理解しており、自動車またはエンジニアリング分野での経験者希望
- 日本語堪能（口頭および文書）英語力があれば尚可

ご応募は  
こちらから