

営業部 海外営業グループ・アジア担当（横浜ラボラトリー）

<身につくスキルと仕事のやりがい>

営業グループは、会社とお客さまをつなぐ「橋」のような存在です。単に製品を販売するだけでなく、お客さまの困りごとやニーズを丁寧に伺い、その課題に最適な商品やサービスを提案します。その実現のために、社内の開発部や技術部と連携し、新しい提案や改善を新製品という形で具現化していくことも重要な役割です。

営業活動を通じて培われるのは、信頼関係を築く力、製品の魅力を分かりやすく伝える力、問題解決能力等です。さらに、展示会や商談の場ではプレゼンテーション力や交渉力を磨くことができ、責任感を持って主体的に行動できるビジネスパーソンへと成長していけます。自分の努力が会社の成果に直接結びつく実感を得られることは、この仕事ならではの大きな魅力です。

尚、アジア営業では主に台湾・韓国・中国を担当しますが、現地語の習得は必須ではありません。現地での商談や調整は、すべて現地販売代理店のスタッフが通訳を担当します。

<業務内容>

- ・顧客との商談やコンサルティング（訪問、電話、WEB 会議、メール等）
- ・各国の半導体業界展示会への出展対応
- ・販売代理店や商品仕入れ先との連携および調整

<こんな人に来てほしい>

- ・積極的に人と関わり、挑戦する姿勢を持っている方
- ・コミュニケーションを大切にし、円滑に人と関われる方
- ・フットワークが軽く、主体的に行動できる方
- ・提案力・プレゼン力を高めたい方
- ・数字として表れる成果にやりがいを感じたい方