

JOB DESCRIPTION アソシエイトセールスエンジニア

ポジション概要	
所属部署名	Global Sales & Marketing
最初の勤務地	神奈川県大和市 大和技術センター（本社） ※一年目は本社勤務。二年目以降は本社もしくは全国の国内営業拠点に配属となります。
チーム体制	部門全体 90 名 / うち配属予定チーム 4 名
勤務体系	コアなしフレックス勤務
仕事の内容	<p>モレックスの営業職は、営業知識（Sales）に加え、技術的知識（Engineer）を持ち合わせていることが最大の特徴です。お客様の総合窓口として、営業知識に加えて、お客様が置かれている市場、製品についても理解し、提案を行います。求められるセールスエンジニアの要素は以下の通りです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様の会社・製品を理解し、ニーズを引き出す。 ・お客様が属する市場の動向や、お客様の技術的課題を理解する。 ・モレックスの豊富な製品ラインナップの中から、お客様に最適な製品を提案する。ご要望に合致する製品が無い場合は、お客様の技術的な課題の解決方法を技術部門と一緒に考え、新しい製品を具現化するための提案をする。 <p><担当するお客様> 日本国内の大手のお客様 及び契約代理店 モレックスがターゲットとする市場のいずれかに属する大手の国内のお客様を担当します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 産業機器（工作機械、建設機械、産業用ロボット）メーカーおよびその部品メーカー ● 自動車（自動車、二輪及び車載機器）部品メーカー ● 民生機器（家電・ゲーム・データ通信、AV）メーカーおよびその部品メーカー <p><取り扱う製品></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 電子機器接続用コネクタ ● コネクタと他の部品を組み合わせた付加価値の高い電子製品
求める経験・スキル	<ul style="list-style-type: none"> ● 専攻：不問（理系/文系とも可：技術的な知識がなくても、1年間の営業職独自のトレーニングでしっかり習得できます） ● 普通自動車第一種運転免許（入社までに取得が望ましい）
言語スキル	<p>日本語：上級 英語：初級</p> <p>英語は社内のやり取りに使用します。高校卒業レベルの英語基礎をマスターしていることが望ましいです。現在英語レベルが上記に達していなくても、英語での会話やメールが嫌でなく、入社後に意欲的に学習に取り組む方は歓迎です。</p>
部門/チームについて	
<p>日本国内の大手電機メーカーが私たちの主なお客様です。提案型の営業活動を通して、自社の主力製品を紹介し、お客様のニーズや課題解決に適した複合的な製品・技術の提案を行います。モレックスの営業職の特徴は、セールスエンジニアとして、営業知識(Sales) + 製品・技術的知識(Engineer)を持つところにあります。営業活動を通じて、お客様の製品やニーズ、市場の動向を理解し、モレックスの高い技術力と豊富な製品ラインナップを武器に、より優れた製品を、より早くお客様に提供し、お客様/市場に貢献することを目標にしています。お客様とモレックスをつなぐコーディネーターとして、お客様とモレックスの双方を成功に導く重要な役割を担います。</p>	

欲しいタレント像について

日本は世界有数のモノづくり大国です。日本の自動車、民生機器、産業機器はそれぞれ高い技術、品質と生産性で高い国際競争力を持っています。私たちはそれらの市場に、モレックスが持つコネクタやコネクタと複数部品を組み合わせた付加価値製品を提案、販売することで日本の製造業のさらなる発展に貢献します。

中でもセールスエンジニアは、モレックスの窓口・顔となる重要な役割を担います。日本の顧客へ製品を提案するモレックスの窓口であり、顧客の要望をモレックス社内に伝える窓口として重要な役割を持ちます。最先端の技術に触れ、お客様と一緒に新しい製品を生み出す楽しさを感じられる仕事です。

セールスエンジニアに向いている方は以下の特性を持つ方です。

- ・日本のエレクトロニクス業界で活躍したい
- ・お客様のアプリケーション(自動車、民生機器、産業機器、ロボット)に対して興味がある
- ・ものづくり(製品の仕様や内部構成、製造工程、プログラミング)に興味がある
- ・動向を先取りして、新しいものを生み出したい
- ・人と接するのが好きで、多くの関係者と協力しながら働きたい
- ・物事を的確に理解し、自分の言葉で論理的に他者に伝えられる
- ・新しいことへのチャレンジ意欲があり、自分から提案・発信できる
- ・経験や知識を身に付けて、絶えず自己成長したい
- ・変化を好み、行動できる、また状況に応じて柔軟に判断行動できる

キャリアパスについて

2-3年目

日本の大手顧客の営業担当者

自分の担当顧客を持ちお客様の窓口となる。顧客の次世代モデルや新規プロジェクトに搭載される部品の提案営業に従事

5年後

日本の大手顧客の営業担当者

顧客のキーマンと良好な関係を持ち、顧客の次世代モデルや新規プロジェクトに搭載される部品の提案営業に従事
社内の製品を熟知し、お客様の要望に合わせた最適な製品を提案できる

10年後

営業チームリーダー、営業スペシャリスト、もしくは市場エキスパート職

ご本人の興味や希望により複数のキャリアがあります。

- ① チームの力を最大限に引き出すことができるリーダーとなり、多角的な仕事に取り組む
顧客上層部との良好な関係を持ち、中期的な目線でビジネスの拡大に注力
- ② 世界に複数の拠点を持つ規模の大きい顧客を担当し、各国の営業と連携してビジネスの獲得に取り組む
- ③ 顧客の属する市場や技術の動向を知り、また顧客の競合企業の動向も理解し、担当顧客だけでなく、市場全体を見る営業マーケティングスペシャリスト職。海外の社内メンバーとも良好な関係を築き、製品事業部と連携をし、より大きなプロジェクトの日本市場への拡販に携わる



その他、営業スペシャリストとして海外勤務(2~3年)の可能性も大きくあります。10年以内の社員も実績あり