

求人募集要項：レーザー製品営業・企画責任者

■職務名称：レーザー製品マーケティング責任者

■配属部門：事業推進室（社長直轄）

■募集理由：当社は、量子ドットレーザー技術の事業化を目指す先駆者として、2006年に富士通研究所のスピノフベンチャーとしてスタートし、これまでに、世界で初めて通信用の電流無調整量子ドットレーザー、シリコンフォトニクス用マルチチャンネル量子ドットレーザーの開発と量産に成功しました。また、先進的で多様な半導体レーザー、網膜走査型レーザーアイウェア等の独創的な製品を次々に生み出しています。これらの技術、製品は、光学分野で国際的に最も権威ある賞の一つである「PRISM AWARDS」を、2017年に産業用レーザー分野で、2019年にビジョンテクノロジー分野で、其々受賞する（複数回受賞は国内初）など、世界的に高く評価されています。2021年2月には、当社の革新性と成長可能性を評価されたことから株式上場（東証グロース市場）を果たしました。

現在当社は、独自の半導体レーザーチップ・モジュール製品を光インタコネクト・通信・加工・センシング等の様々な分野で国内外約60社のお客様に提供するとともに、視覚支援・眼疾患予防・視覚拡張の各分野でレーザー網膜投影製品の市場形成と浸透を精力的に進めています。

この度、当社事業の不連続で大きな成長を目指して、当社レーザー製品の営業・企画責任者を募集します。

■開始時期：2023年6月頃から就業可能な方（早い方がよい）

■就業場所：川崎市川崎区南渡田町1-1 京浜ビル

■想定年収：1,000万円程度（処遇につきましては入社後の実績により適切に見直しを行います）

■雇用形態：正社員

■業務内容：営業・企画戦略を立案、実行し、レーザー製品の売上・付加価値増大を目指す。

- ・当社レーザー営業チームのプレイングマネージャー
- ・当社製品の原理、優位性、独自性の把握と理解
- ・各製品の顧客と市場、業界と競合の調査と分析、それに基づく成長ストーリーと戦略立案
- ・顧客分析、顧客リストの作成、それに基づく戦略立案と案件ステータス管理
- ・プライシングポリシー策定（コスト、機能、競合の3軸）
- ・案件分類と重点項目抽出による短期販売活動
- ・顧客発掘と量産認定に基づく長期販売活動
- ・国内外代理店発掘と対応（販売目標提示と指示、管理）
- ・展示会運営、案件抽出と分類、整理、対応
- ・営業プロセスの効率化
- ・プロモーション戦略と実行（資料作成、潜在顧客への当社製品の認知と関心向上）
- ・営業戦略・方法論の明文化

【知識・経験・スキル】

- ・半導体レーザーチップ・モジュールまたは類似の精密機器に関わる理解と素養

- ・同製品に関わる国内外での営業・企画経験、売上拡大の実績
- ・営業・企画に関わる各種フレームワーク
- ・英語（英語でストレスなく顧客と対面やオンラインで会話できること、正確で論理的な文書・資料が作成できること）

#### 【コンピタンス】

- ・事業全体を把握し、目標から逆算してPDCAをスピード感をもって回し、成果を上げられる。
- ・分析と検証能力に優れ、必要に応じてリスクをとることができる。
- ・社内外を巻き込んで事業を前進させられる堅実で外交的なコミュニケーション能力を有する。

#### 【人物像】

- ・新しい技術に興味を持ち、自ら考え、自ら行動できる人。
- ・チャレンジ精神にあふれ、目標達成できる人。
- ・開発、生産、営業メンバーとのチームワークを大切にしながら業務を遂行できる人。

以上