CareerCross

# 提案営業/自社主力製品のケーブル・ケーブル保護管/工作機械、ロボット、半導体、自動車メーカーがクライアント

**ドイツを本社とする世界72ヶ国にサービス網を有するグローバル部品メーカー**

## Job Information

**Hiring Company**
igus K.K.

**Job ID**
1464296

**Division**
ECS営業部

**Industry**
Machinery

**Company Type**
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

**Non-Japanese Ratio**
(Almost) All Japanese

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Tokyo - 23 Wards, Sumida-ku

**Train Description**
Sobu Line Local (Mitaka-Ichikawa-Chiba), Kinshicho Station

**Salary**
4.5 million yen ~ 8 million yen

**Work Hours**
8：45～17：00（所定労働時間7時間15分）

**Holidays**
完全週休2日制(土日祝)、夏期休暇（4日）、年末年始休暇、特別休暇、産前産後休業、育児休業、介護休業

**Refreshed**
May 6th, 2024 02:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**
Over 3 years

**Career Level**
Mid Career

**Minimum English Level**
Daily Conversation

**Minimum Japanese Level**
Native

ドイツと連絡を取ることがありますので、英語に抵抗が無いレベルの方。（英語メールができればOK）

**Minimum Education Level**
High-School or Below

**Visa Status**
Permission to work in Japan required

## Job Description

**★アピールポイント**

- **日本国内におけるケーブル保護管（商標登録エナジーチェーン）のシェア率トップ！**
- **ドイツ本社　創業59年、日本法人33年のグローバルカンパニー**
- **自宅と営業先の直行直帰スタイル（※研修期間中は出社）**
- **インセンティブ制度あり**

■ポジション名：ケーブル・ケーブル保護管の提案営業
　主力製品であるケーブル保護管（エナジーチェーン）及び電線の提案営業をお任せします。
　担当エリアは関東圏の中から、ご入社後に適性等を見て決定していきます。

　**<主な業務内容>**
既存営業が中心。
基本的には自宅から通う直行直帰スタイルで営業活動をし、出社はほとんどありません。

- 顧客の仕様・用途を把握
- 製品提案から価格納期交渉への対応
- 受注　等

　取引先：各種機械メーカー
　（工作機械、ロボット、半導体製造装置、港湾クレーン、溶接機械、自動倉庫、包装商品機械、自動車・半導体等の製造工場等）

　**入社後**
　入社後は東京本社で3～6ヶ月（最長１年）程度研修の実施いたします。
　製品知識を身につけるためにヘルプデスク業務を経験し、その後外勤営業として顧客先への訪問や顧客からの問い合わせの対応をします。
ヘルプデスクやインサイドセールス部門も整備されており、営業担当は顧客への提案業務などの重要な業務に専念しやすい環境が整っております。

**■選考プロセス**

- 1次面接（Web）：部長面接、技術テスト
- 2次面接（対面）：社長面接
  ※技術テストは、図を見て正解を一つ選んでいただくもので、計算問題など複雑な内容ではありません。時間は25分で5択のテストとなります。

**----------**
**■雇用形態**
　正社員（試用期間：有 ：６ヶ月）

**■勤務地**
　本社／東京都墨田区錦糸1-2-1アルカセントラル15F
　　JR総武線／地下鉄半蔵門線　錦糸町駅　徒歩3分
　　転勤：無　転勤はありません。

**■年収**
　年俸制　16分割
　年額（基本給）：3,728,576円～6,794,288円
　＜月額＞
　281,250円～512,500円（16分割）（一律手当を含む）
　【賞与】2回
　【昨年度賞与実績】４ヶ月分
　【インセンティブ】あり
　※上記想定年収に加え、成果に応じたインセンティブボーナスを上限設定せず支給

　固定残業手当/月：48,214円～87,857円（固定残業時間30時間0分/月）
　超過した時間外労働の残業手当は追加支給
　※研修期間終了後は、事業場外みなし労働時間制が適用となります。

　※表記年収は想定年収範囲であり、実際の給与提示は前職・経験を考慮の上決定します
　予定年収はあくまでも目安金額であり、選考を通じて上下する可能性があります。
　月給は固定手当を含めた表記です。

**■就業時間**
　8:45～17:00(所定労働時間：7時間15分)、休憩：60分
　時間外労働：有

**■休日・休暇**
　年間休日数：125日、完全週休2日制(土日祝)
　年間有給休暇：12日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）
　夏期休暇（4日）、年末年始休暇、特別休暇、産前産後休業、育児休業、介護休業
　※育児休暇取得実績あり　育休後復帰率100%

**■社内制度・福利厚生**

社用車貸与（ガソリン代支給）、駐車場代支給、コーポレートカード貸与、ノートパソコン、データ通信SIM、iPhone貸与、英語学校学費補助制度有り（試用期間中は対象外）、通勤手当、残業手当、退職金制度、（諸条件あり）社会保険完備、永年勤続表彰、健保組合経由での保養所利用、ラフォーレ倶楽部優待、スポーツクラブ優待あり

※定年：65歳

## Required Skills

**■応募必須条件**

- 何らかの工業製品（部品・装置等）の営業経験。

**歓迎**

- 理系のバックグラウンドがおありの方。

**■求める人物像**

- 自己管理能力のある方。
- 状況を的確に把握でき、対策を検討し、社内の協調を保ちながら、営業活動を実行できる方。
- 世間の既成概念・商習慣にあまり囚われない方。
- チームワークを大切にしながらも自分で前進しようという意欲のある方。
- ロジカルな考え方ができる方
- 宿泊をともなう出張が可能な方

**■その他の要件：**

地方で開催される展示会への出展や、担当エリアによっては宿泊出張が生じますので、宿泊出張が可能であることは必須です。（※出張手当有り）
営業でありながら話すことが苦手でも、お客様の話を聞くことが得意だったり、聞き上手な方は大歓迎です

## Company Description