



【テクニカルセールス/マシン事業部/横浜本社】ドイツ本社・外資系◆CADまたはCAM経験、英語力を活かす

工作機械、レーザ、エレクトロニクス分野で市場をリード

## Job Information

### Hiring Company

[TRUMPF Corporation](#)

### Job ID

1530430

### Division

マシン事業部/Machine Div.

### Industry

Machinery

### Company Type

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

### Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Midori-ku

### Train Description

Yokohama Line, Kamo Station

### Salary

6 million yen ~ 7 million yen

### Work Hours

フレックスタイム制 (コアタイム有 11:00~15:00)

### Refreshed

May 27th, 2026 12:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 6 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Daily Conversation

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

**【職務概要/ミッション】**

マシンと CAD/CAM のエキスパートとして、お客様のデモやサンプル作成をサポートします。当社製品の性能と優位性を正確に理解し、技術的な観点から競合他社との違いを説明します。各製品のプレゼン資料を作成し、営業部門に提供。トレーニングでチームをレベルアップのため、最新の製品情報を定期的に確認し、収集します。必要に応じて競合他社の機械に関する情報を提供し、上司に報告します。チームメンバーのテクニカルサポートも行います。

**【仕事内容】**

- 特殊材料の加工条件の調整
- 特殊加工方法のご提案
- タイムスタディや加工コスト計算などの比較資料の作成
- 新モデルや新技術の日本語プレゼンテーション資料を作成し、営業部門に提供。
- 日本市場のニーズを理解し、競合他社に関する情報を収集、レポートの作成。
- お客様からの難しい相談にも対応し問題解決する。

**【募集背景】**リプレースメント（現職の配置転換/昇格にて異動となったため）

**【課題/チャレンジ】**

ドイツからの開発思想と日本市場の要求が合致していないことがあるので、開発との交渉が課題。そのため高い情報収集能力と英語のコミュニケーション能力がある方が必要。

**【将来の可能なキャリアパス】**

- ・キャリア志向の明確化と入社後の実績により、国内の他エリアへの配置転換・横浜本社や他部門やドイツ本社への異動も可能。
- ・営業技術に入っていただく予定ですが、管理者やサービスのエスカレーションマネージャー、マシンビジネス内での異動は活発に行われる可能性あり。（適正を鑑みて）

**【ポジションの魅力】**

世界でも最先端の技術を持つ製品を強みとしてビジネスに関わることができます。フラットな組織で主体的にかつフレキシブルな働き方を実現できるのも魅力の一つです。また、役職を問わずトルンプの一メンバーとして、よりよい組織や企業文化のための改善や変革に関われるのも醍醐味です。中長期的には、年齢やバックグラウンドを問わず業績や積極性に応じて多様なキャリアパスを追求することも可能です。

**【組織・チームの特色】**

チームは 15 名で 2 つのグループに分けている（担当するマシンが異なる）比較的若いチームで明るく仲が良い雰囲気。育成ローテーションがあり、担当を跨いで行っているので協力しあっている風土がある。

**【契約形態】**無期**【勤務形態】**フルタイム**【職位】**スタッフ（グループリーダー）**【Report to】**テクニカルセールス

**【給与】**月給制 年収 600 万円～ 700 万円（月額基本給 42.8 万円～）※応相談

**【賞与】**年 2 回 個人業績・会社業績 100%達成に対し、合計で基本給 2 ヶ月分

**【通勤手当】**会社規定により上限 5 万円まで支給。

**【残業手当】**時間外勤務・深夜勤務・休日勤務による手当支給

**【その他手当】**無

**【セールスコミッション】**無

**【労働時間制】**フレックスタイム制（コアタイム11:00~15:00）

**【残業の有無】**有月に 20~30 時間程度

**【勤務地】**横浜本社

**【社有車提供】**無

---

**Required Skills****【応募要件】**

- ・行動に対してのオーナーシップを持ち、自分自身でゴール設定、KPI 管理ができること。
- ・顧客体験を形作るために、お客様の声に耳を傾けてご要望を理解し、お客様のニーズに応じて提供できること。

**（必須）**

- ・Microsoft Office での業務経験
- ・報告に関する日本語での明確なコミュニケーション

**（歓迎）**

- ・CAD または CAM による描画とプログラミングの経験
- ・効果的なタスクの優先順位付け、自己組織化
- ・板金機械の操作経験
- ・3 年間以上の実務経験（大型機械の販売営業）
- ・英語スキル（メールでのコミュニケーション以上の会話など）

**【選考プロセス】**面接 2~3 回。適性試験無し。

---

**Company Description**