



セールスエンジニア！x英語使用頻度高め！経験者歓迎！年収550万円～700万円@品川

産業機械のセールスエンジニア / ドイツに本社がある、産業機械などの老舗商社

## Job Information

### Recruiter

[JobImpulse](#)

### Job ID

1532313

### Industry

General Import, Export

### Company Type

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

### Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

### Salary

5.5 million yen ~ 7 million yen

### Hourly Rate

年収 550万円～700万円 給与形態 月給制 年収補足 経験に応じて給与決定。賞与は業績賞与となります。

### Work Hours

9:00～17:30 (実働7.5h) フレックスあり

### Holidays

完全週休2日制 (土・日) 祝日 年末年始休暇

### Refreshed

April 1st, 2026 05:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 6 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

High-School

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

ドイツはじめヨーロッパの産業機械に関する輸入販売業務全般をお任せします。機械操作の先端技術を伝える提案営業にな

---

ります。

ドイツ本社とのコレポン、海外メーカーとの折衝などで、英語を使用する業務あり。

国内・海外（欧州、アジア圏）への出張も発生しますので、技術・製品への知見が身に付きやすい環境です。

- ・ 頻繁な顧客訪問をベースにした活発な営業活動による既存の顧客関係の維持
  - ・ 顧客層の拡大計画に基づいた、現在・未来の顧客ニーズの特定と競合の活動分析
  - ・ 顧客への製品・技術提案の作成とプロジェクトのコーディネートおよびCRMを活用したコンタクト活動の管理
  - ・ 顧客およびメーカーとの交渉と契約の締結、検収に至るまでのフォロー
  - ・ 見本市、ワークショップ等のイベントや出版物のチェックを通じた販売促進案の開発と営業・技術知識のアップデート
  - ・ 予算策定および年間営業目標の設定と遂行のサポート
- 【変更の範囲：会社の定める業務】

選考

面接回数：2～3回

選考内容：適正テスト、リファレンスチェック有。最終面談は簡単な英語での面談があります。

---

## Required Skills

【必須】

- ・ 産業機器の営業経験（7年以上）

・ 英語力：ビジネスレベル

・ 日本語：母国語レベル

【人物像】

- ・ 異文化コミュニケーション能力
  - ・ 分析的、合理的な業務遂行能力と協調性
  - ・ 信頼関係の構築能力
- 

## Company Description