【京都・第二新卒歓迎】営業｜粉体包装設備の提案営業および保守対応｜国内出張あり

1961年創業｜東アジア、東南アジアを中心にグローバル展開し海外でも認知が拡大

Job Information

Hiring Company
Nakashima Seisakusho CO,.LTD.

Job ID
1535067

Division
営業部 営業課営業グループ

Industry
Machinery

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kyoto Prefecture, Kyoto-shi Minami-ku

Train Description
Kyoto Line, Nishi Oji Station

Salary
3 million yen ~ 4 million yen

Work Hours
8:15 ~ 17:15※月平均残業時間10 ~ 20時間

Refreshed
November 25th, 2026 02:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Basic Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Associate Degree/Diploma

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【募集要項　本ポジションの魅力】

- 英語をいかせるか：海外代理店対応や海外出張の可能性あり
- 働き方：週休2日・年休120日・月残業10 ~ 20時間
- 業務内容：粉体包装設備の提案営業および保守対応
- 会社の特色：完全受注生産で顧客ごとの専用設計を実現

《どのように売るのか（営業スタイル）》

私たちの周りには実に多種多様な「粉体」が存在し、 食品、肥料飼料、鉱物、化学に至るまで様々な業界において利用されています。
それら商品化における「粉体の袋詰め」は一見簡単な作業にも思えますが、「限られた時間内に、高い精度で、 自動的に定量を袋詰め」する場合には、機械が塞がってしまうなどの様々な問題が生じることがあります。

粉体とはその一粒一粒は固体ですが、集合体になると付着性、凝集性、流動性、飛散性といった粉体特有の性質があります。この特性を上手にコントロールしながら自動的に定量を袋詰めする機械、それが中島製作所のAMO式パッカーです。
また、工場設備は生産性の向上、省人化、環境対策、品種切り替えの効率化など、様々な課題があり、お客さまニーズと粉体特性に合わせた設備仕様を専用設計し、最適な袋詰めラインによるソリューションをご提案いただきます。
国内外の製粉・食品業界、化学業界、鉱物業界の大手から中小企業が対象で、工場ライン担当者、工場長、本社生産技術部等投資規模に応じた提案活動を行うには、日ごろの信頼関係づくりが重要です。
お客様工場の生産ニーズを伺い、生産ラインの仕様をエンジニアと共に構想するところから始まります。
期待される生産能力や工場環境への適合も重要であるため、社内でのパッキングテストを繰り返しながら最適な仕様実現に向け調整を検討します。結果的にお客様独自の設備を構築し、受注に至ります。
受注してからの最適な状態をどこまで維持させられるかが、メーカーとして求められる重要な役割です。

入社後は、OJTとして製造部門で技術研修を受け、装置の仕組や構造を学んでいただきます。
また、現場を知るために客先でのメンテナンス作業のサポートや、お客様からの問い合わせにご対応頂きます。
将来的には担当企業を持ち、新たな戦力として活躍を期待致します。
※京都を起点として海外のお客様に対して出張しながら顧客対応をお任せすることもあります。

(ア) 営業グループの特徴
粉体を扱う様々なお客様の課題や要望に向き合い、対策を提案、これらの取り組みを通じ、期待に応え信頼を深めることが営業の大切な役割。また、新しいお客様を増やすために、業 界やお客様の潜在ニーズ（実現したい状態）をキャッチ。
そのソリューションを検討し提案活動を行うことで、安定的な業績を構築する。
メーカーとして既存のお客様対応も重要であり、定期的な訪問で簡易な点検やヒアリングを実施し、オーバーホールや機械更新の提案を行うなど積極的な予防保全活動を行う。
特にライン全体の更新や新規受注となる場合は、全社での工程に基づく対応となるため、一連のプロジェクトとして引き合い段階からの早期連携が必須であり、設備の仕様設計、オペレーション設計、部品調達及び製造、出荷、据付に向けた適切な案件管理を行う。

(イ) グループの役割
■　営業活動に関する業務
お客の要求に応じて設備機器やシステム提案を行う為、初期段階での要求レベルに対する難易度や可能性の判断が大切であり、基本的な技術知識が求められる。
工場現場への訪問活動では、設備機器の点検や簡易な調整ができることで担当営業としての信頼を得ることにつながる。また、本社組織（生産技術部等）への提案活動では、お客様の目指す要求事項を満たす様々なオプションを組み合わせた設備仕様であったり、各工場ラインに応じたシステム設計提案となるため、完全受注生産対応となる。
大型工場では、複数年の投資計画に応じてライン毎に設備の改善や更新が検討されることから、既存の設備状況及びメンテナンスヒストリーなどの管理が重要になる。

■　製品販売計画に関する業務
設備案件及び保全案件の受注については、お客様の会社毎に予算枠があり、正確な投資計画情報の入手が販売計画構築のベースになる。
また、案件の難易度、ボリューム、社内リソースキャパも考慮しつつ案件の社内インプットが望ましく、複数年度での視点で販売計画を作成し最適な受注運営を目指す。

■　設備案件管理に関する業務
お客様からの設備に対する要求事項や、粉体、容器（袋仕様）によって難易度、作業量、手配部品が異なるため、早期の段階から社内連携を実施。
業種によっては特別対応や、 未経験の粉体の場合には、仕様検討にあたり社内充填テスト等の追加的な検証が必要となる。
特に部品の調達にかかるリードタイムが、昨今、長引いていることもあり、案件の受注見通しに基づく必要部品の先行手配連携が、納期を守る上で重要になっている。
担当営業は、受注より納期までの全社作業工程の進捗をケア、入金・検収を経て、そこからお客様の関係がスタートすると考える（安定稼働の状態を維持継続させる役割）。

■　保全案件管理に関する業務
顧客からの問い合わせや不具合連絡は、起こっている事象、対象設備、直前の対応、今後の生産予定（緊急性）をヒアリング。メンテナンス要望に対する整備計画の提案を行う。
問い合わせ内容、要望事項や古い機種については、技術的なサポートが必要なケースも多々あり、早期に技術グループや電気グループとの連携により、不具合の解消を図ることが重要。
また、恒久対策として品質管理グループと連携しながら、当社製品およびサービスを使って実現する方法を提案。
今後の継続的な安定稼働に向け、装置及び部品のライフサイクルも考慮した定期的なメンテナンスを推奨する。

■　納品に関する業務 - 出荷・据え付け工事に関する業者手配
製品の性質上、工場渡しは少ない。また、納品先が新規ラインの場合には新築工事中であったり、増設・入れ替えの場合は稼働中であったりする為、状況を確認しながら据付試運転の時期、納品時期、出荷時期を調整する必要がある。
その為、運送業者への引き渡しや据付工事の業者手配は営業が行っており、据付時の留意事項が多い場合には、工事に営業が同行することがある。
据付作業に係る全てのメンバーに対し、全体工事の工程説明及び自社の作業区分に影響する前後の工程調整が重要になる。

■　顧客管理に関する業務
商談の段階から顧客ファイルを作成し、商談のヒストリーから機械装置が移設・廃棄されるまでの情報を一括管理する。
各ファイルは、業種、顧客および工場別に分類され管理されている。
顧客情報は会社の資産でもあり、より安全、効率的に使える管理に向け、常に定期的なアップデートを行う。

■　販売促進に関する業務
中期的な営業戦略として、狙うべきターゲットの設定と必要な要件や準備を常にアップデートし、活動計画とリンクさせる

ことが不可欠。
その上で、あらゆるチャネルでのインバウンドを狙うプロモーション計画の一つとして、2 年に一度開催される粉体工業展（東京）でのイベントを活用する、新商材やサービスの発信を通じ、新規案件獲得の有効なきっかけづくりとして全社を挙げて対応。
メーカーとして未来への発信にも繋がるため、単なる引き合い獲得だけではなく、会社としてのブランディングや存在価値を示す重要な位置付けとして運営する。
また、製品価格や仕様、販売方法など、ユーザーの意向や調達状況も考慮しながら、定期的に検討し社内提案の上見直しを実施する。

■　お客様相談（苦情）・部品注文対応に関する業務
電話問い合わせの大半は顧客からの相談や部品注文であり、対応の窓口として営業が積極的に行っている。
また、新規の問合せとしてホームページからのメールも多く、新規の引き合い獲得の有効なチャネルとして活用している。

■　客先からの預かり品管理に関する業務
顧客からの預かり品の受入後、顧客への返却が完了するまでを管理する。実験用の装置や治具、粉体、引き取りでの修理やオーバーホールなどがある。

■　事業開発部との協業活動
中期営業戦略づくり及びマーケティングに関する業務、製品カタログ管理に関する業務、展示会出展に関する業務、広報に関する業務（＝事業開発部のページにて記述）

募集背景：業績好調のため、チームの体制を強化し、さらなる顧客ニーズへの対応力向上に向けて増員募集します。

想定年収：300万～400万円
※年収は、記載の範囲をベースとしながらご希望と経験を考慮し、決定させていただきます。

勤務地：京都市南区吉祥院石原西町55

休日/休暇

- 週休2日制（土日、祭日のある週は基本土曜日出勤）
- 祝日
- 夏季休暇
- 年末年始
- GW
- 有給休暇《年間休日120日》
  ※納品のために休日出勤の可能性あり。振替休日もしくは手当支給で対応頂きます。（月1日程度）

福利厚生/待遇

- 昇給年1回
- 賞与年2回（前年実績基本給の3ヵ月分）
- 各種社会保険完備
- 交通費支給
- 残業手当
- 退職金
- 家族手当（配偶者：15,000円、子1人目：2,000円）
- 精勤手当
- 昼食手当（400円 / 日、内勤時に支給される手当）
- 出張手当（10,000円 / 1泊）
- マイカー通勤OK

Required Skills

必須要件

- 短大卒以上
- 社会人経験1年以上
- 普通免許必須
- コツコツと地道に取り組むことのできる方
- 機械に抵抗が無い方
- チャレンジ精神をお持ちの方
- 物売りではなく、付加価値の提案にやりがいを持てる方

歓迎要件

- プロジェクト運営、および組織管理経験
- 大手メーカーの本社および工場対応の経験
- 海外代理店対応経験

Company Description