



【海外営業】世界トップクラスシェアの実績を持つ「精密位置決めセンサ」の専門メーカー

株式会社メトロールでの募集です。海外営業のご経験のある方は歓迎です。

## Job Information

### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

### Hiring Company

株式会社メトロール

### Job ID

1551361

### Industry

Electronics, Semiconductor

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - Other Areas

### Salary

5 million yen ~ 8.5 million yen

### Work Hours

08:30 ~ 17:30

### Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社後7ヶ月目から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝 日 G...

### Refreshed

May 1st, 2026 02:00

## General Requirements

### 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

【求人No NJB2230374】

### ■職務概要：

- ・新規顧客の開拓による市場拡大
- ・新規開拓を中心とした営業活動（新規ユーザの開拓と既存顧客の比率は約7：3）や展示会運営
- ・販売チャネル（EC、代理店等）の構築
- ・各国での販売においてシナジーのある代理店の発掘・交渉・育成を行い、商流の構築
- ・海外市場における潜在ニーズやアプリケーションの獲得
- ・次世代の製品開発に必要な、海外ユーザの一次情報やを収集し、社内にフィードバック

<https://recruit.metrol.co.jp/overseassales/>

詳細はこちらをご覧ください！

【変更の範囲：会社の定める業務】

■海外営業の主要業務一覧：

- ・ 海外出張ベースでの顧客訪問
- ・ 展示会の企画・運営
- ・ WEBからの引き合いフォロー
- ・ 販売チャネルの開拓・育成
- ・ 営業活動の改善（ツールの改善、シナリオ改善）
- ・ アプリケーション情報の獲得
- ・ ツール（SFA等）による業務管理とナレッジの蓄積

■入社後の流れ：

（1）製品知識習得（社内研修）（2）顧客訪問営業同行（3）問合せ対応やお客様の資料ダウンロードのフォロー、などから始め、（4）既存顧客対応（5）展示会運営（6）サポート企業（商社・インテグレータ）開拓をお任せしていきます。

【東京/立川】海外営業（メンバー）◆タッチスイッチとセンサの海外販路開拓/土日祝休

～ものづくりの自動化や生産性の向上に不可欠な高精度センサを提供するニッチトップ企業～

■職務概要：

- ・ 新規顧客の開拓による市場拡大
- ・ 新規開拓を中心とした営業活動（新規ユーザの開拓と既存顧客の比率は約7：3）や展示会運営
- ・ 販売チャネル（EC、代理店等）の構築
- ・ 各国での販売においてシナジーのある代理店の発掘・交渉・育成を行い、商流の構築
- ・ 海外市場における潜在ニーズやアプリケーションの獲得
- ・ 次世代の製品開発に必要な、海外ユーザの一次情報やを収集し、社内にフィードバック

<https://recruit.metrol.co.jp/overseassales/>

詳細はこちらをご覧ください！

【変更の範囲：会社の定める業務】

■海外営業の主要業務一覧：

- ・ 海外出張ベースでの顧客訪問
- ・ 展示会の企画・運営
- ・ WEBからの引き合いフォロー
- ・ 販売チャネルの開拓・育成
- ・ 営業活動の改善（ツールの改善、シナリオ改善）
- ・ アプリケーション情報の獲得
- ・ ツール（SFA等）による業務管理とナレッジの蓄積

■入社後の流れ：

（1）製品知識習得（社内研修）（2）顧客訪問営業同行（3）問合せ対応やお客様の資料ダウンロードのフォロー、などから始め、（4）既存顧客対応（5）展示会運営（6）サポート企業（商社・インテグレータ）開拓をお任せしていきます。

■組織構成：

- ・ 現在1名で運営中
- ・ 毎月1～2回を目安に、各1週間程度の海外出張をベースに営業活動を行い商談のアポイントからクロージングまで行います。出張時の営業活動は現地の代理店パートナーと同行して行うこともあります
- ・ 顧客訪問以外にも、代理店向けの勉強会の実施や展示会出展準備から運営まで行います

■特徴・魅力：

- ・ 世界トップシェアの製品力：1976年創業の精密位置決め用工業用センサの専門メーカーとして業界内で確固たる地位を築いています。
- ・ 刃先の摩耗を検知する「ツールセッタ」は世界17ヶ国・70社以上の工作機械メーカーに採用され世界トップシェアを誇り、「位置決めスイッチ」は世界最少サイズなど、高い技術力を生かした高品質の製品が最大の武器です。
- ・ 経済産業大臣が複数回視察に訪れたり、科学技術庁長官賞等の受賞歴も多数あり、「東京の優れたモノ創り企業」にも選ばれています。

## Required Skills

■必須条件：

- ・ メーカーでの営業経験をお持ちの方

■歓迎条件：

- ・ 对工作機械のメーカー営業経験
- ・ 精密機器の営業経験
- ・ FA機器のフィールドエンジニア経験

■海外営業に必要なスキル

- ・ 顧客、製品を理解し、計画的に市場を開拓していく推進力
- ・ 利害関係者のコンセンサスを得て、他者に行動をとってもらうコミュニケーション力・調整力
- ・ 商談の成約・失注要因を分析し改善していくマインド

## Company Description

