



## 法人営業担当の募集

オーストリアに本社がある外資系企業 この事業分野ではグローバルリーダー

### Job Information

**Hiring Company**

プランゼージャパン株式会社

**Job ID**

1561768

**Division**

Outside Sales

**Industry**

Electronics, Semiconductor

**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, Minato-ku

**Train Description**

Nanboku Line, Roppongi Itchome Station

**Salary**

4.5 million yen ~ 6.5 million yen

**Salary Bonuses**

Bonuses paid on top of indicated salary.

**Work Hours**

9時~17時30分（実働7時間30分） フレックスタイムあり 9 to 17:30, Flex Time

**Holidays**

土日・祝日（年間125日） Sat/Sun/Holiday 125days per year

**Refreshed**

January 29th, 2026 07:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 1 year

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

**Minimum Japanese Level**

Business Level

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

**Job Description**

- ・英語力（ビジネスレベル）が活かされます
- ・年間休日125日
- ・リモート勤務あり（週2～3日程度）
- ・将来の営業マネージャー候補のポジションです
- ・大手製造拠点等が営業先となるため、国内の出張が伴います（25～40%）

**仕事内容**

- ・顧客との長期的なビジネス関係を構築、維持、サポートし、主要な顧客先に戦略的にアプローチを行う
- ・当社は3つのビジネスディビジョンにわかれておりますが、エレクトロニクス部門をメインとしていただきます。
- ・重要顧客と積極的に関わり、顧客の根本的なニーズ及び戦略を理解・把握し、当社の製品とサービスの提案を行う
- ・新規顧客開拓のため、新しい機会、ニーズの発掘
- ・製品販売の見込み、業界および市場の最新動向の把握
- ・ブランゼーグループ内の他の拠点の営業チームとのリレーション等

**募集背景**

事業好調による営業部門の人員増強

**事業内容・会社の特長**

ブランゼーグループは、タングステンとモリブデンの製造ではトップブランドです。

この金属の特色・利用場面を考慮した製品づくりを行っております。

ブランゼーは創業以来100年以上、世界中の一流メーカーから開発パートナーとして信頼されております。また、継続的で多大な生産設備への投資と、タングステン・モリブデンのパウダーから機械加工までのパーティカルインテグレーションを行っております。

本社をオーストリアに置くブランゼーは、高い品質基準と開発力を持つ日本のお客様の為に、岩手県奥州市に製造拠点をもち、厳しい品質管理の下、短納期でタングステン・モリブデンの加工品をお届けしております。

また、世界主要経済圏に販売拠点を持ちますので、海外に工場があるグローバルカンパニーのお客様にも、ISOで認証された高品質の製品を、同じ品質で世界中の工場に安定供給が可能です。

英語を活かして、グローバルな視点と働き方で活躍したい方、自らやるべきことを見つけ積極的に行動し、状況に応じて柔軟に思考や行動を変化することができ周囲と協働して高い成果を生み出すことができる方を、当社は歓迎します。

**Required Skills****必須**

- ・法人営業のご経験(2年以上)
- ・英語はビジネスレベルが必須

**歓迎**

- ・エレクトロニクスまたは半導体業界での経験があれば尚可
- ・製造業において、B to B営業経験が5年以上

**雇用形態**

正社員で採用。試用期間は3カ月ですが、月給は減額せずに支給します

**勤務地**

東京都港区六本木にある本社オフィス または大阪オフィス

**勤務時間**

■9:00～17:30（実労働時間7時間30分）

スーパーフレックスあり（コロナ期間中。原則は10時～15時がコアタイム）

在宅勤務制度あり

**年収・給与**

年収450万円～650万円（※月給28万～40万円）

（年収は賞与込み。賞与は年3回：夏・冬・業績連動期末賞与。合計で約4カ月で算定。固定残業代20時間込み）

**待遇・福利厚生**

■各種社会保険完備

■退職金制度（勤続3年以上）

■60歳定年後再雇用制度（再雇用は65歳まで）

■資格取得支援制度

■財形貯蓄制度

■各種研修制度（社内外）

■通勤手当（上限5万円／月）

**休日休暇**

★年間休日125日★

■完全週休2日制（土日休み）

■祝日

■有給休暇（昨年度は平均約16日）

■慶弔休暇

- 夏季休暇・GW休暇
- 年末年始休暇
- 介護休暇
- 産前産後休暇（取得実績あり）
- 育児休暇（取得実績あり）

#### 選考プロセス

1. 履歴書、職務経歴書による書類審査。
2. 1次面接は、Web面接で実施致します。面接は人事総務部長、営業マネージャー。  
※1次面接と2次面接の間に適性検査（参考資料として活用）を受けていただきます。
3. 2次面接は、当社の日本法人の社長との面接となり、グローバルのHeadとの面談が最後にございます。

---

#### Company Description