



【東京】アカウントセールスエンジニア | 世界No.1画像処理ソリューション企業

AI・画像処理・自動化の最前線で、未来の製造業を変える営業へ

Job Information

Hiring Company

Cognex K.K.

Job ID

1562332

Industry

Machinery

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Bunkyo-ku

Train Description

Toei Mita Line, Sengoku Station

Salary

5.5 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

9:00～17:30 (所定労働時間 7時間30分 休憩60分)

Holidays

年間125日 完全週休二日制、土曜 日曜 祝日、夏季休暇、年末年始休暇

Refreshed

February 19th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

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

【企業紹介】

コグネックス株式会社（Cognex Corporation）は、米国マサチューセッツに本社を置く画像処理・AI技術のグローバルリー

ダーです。世界各国の製造現場で、私たちのテクノロジーが「不良ゼロ」「品質の自動判定」「生産ラインの効率化」を支えています。

日本法人でも、製造業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進するパートナーとして、大手自動車メーカー、半導体企業、エレクトロニクス業界など、多様なクライアントに最先端のソリューションを提供しています。

【募集要項・本ポジションの魅力】

- ・裁量ある営業スタイルで最先端ソリューションを提案する法人営業
- ・顧客の成長を支援しながら、自身の影響力を実感できるやりがい
- ・若手でも大手企業の上位者と直接交渉できる成長機会が豊富
- ・成果連動型報酬・トレーニング体制も充実

【業務内容】

- ・担当アカウントの開拓・深耕（アカウントデベロップメント）
- ・クライアントの製造課題をヒアリングし、最適な画像処理・AIソリューションを提案
- ・社内エンジニアリング・プロダクトチームと連携し、導入支援・課題解決を実行
- ・新規ビジネス機会の発掘および市場動向の分析
- ・経営層を含む顧客上位者との商談および提案活動

【弊社の営業職として働くことの魅力】

- ・上司と相談しながら戦略やプランニングに時間をかけますが、1日1日をどう動くかは個人の裁量に任せられるため、自由度が高い営業スタイルで、全体を経験することができます
- ・最先端なAIなどを製品にいち早く落とし込んで、お客様に価値を提供できるのがコグネックスの特徴です。ハイテク分野に興味がある方は面白味を感じながら働いていただけると思います

【給与】

- 給与：ベース75%、コミッショ25%
- 年収換算（Total：年収理論値+固定残業代）：597万円～915万円
Base+Commission（100%達成時の理論値）+Allowance（*13時間分×10～11ヶ月の固定残業代）
下限想定年収：4,200,000円+1,400,000円+370,600円～407,660円=5,970,600円～6,007,660円

上限想定年収：6,400,000円+2,133,333円+564,700円～621,170円=9,098,033円～9,154,503円

*13時間分×10～11ヶ月の固定残業代：

入社後1ヶ月～2ヶ月は東京本社でのトレーニングを予定しております（遠方住の場合、マンスリーマンションを弊社にて手配）。トレーニング期間中の残業は基本的に発生しないため、固定残業代はトレーニング期間終了後の翌月から支給となります。

※ご経験値によっては給与検討も可能です。

- 月収換算：月給503,727円～767,582円
- ・基本給350,000円～533,334円
- ・コミッショ116,667円～177,778円
- ・固定残業代37,060円～56,470円/月

【勤務地】

東京営業所

※基本的に配属地で勤務するものの、顧客によって勤く地域は配属地域ではなくなる可能性も有（それによって出張頻度も変わりますが、現状そこまで頻度は高くありません）

【待遇・福利厚生】

退職一時金制度、各種表彰制度、慶弔金、団体生命保険、Benefit Station、Vision Benefit、インセンティブポイントプログラム、Birthday ギフトプログラム、永年勤続表彰（5年2000ドル、10年7500ドル、15年15000ドル、20年20000ドル、25年25000ドルの旅行券）など

Required Skills

必須条件：

- ・法人営業経験（1年以上）
- ・理系バックグラウンド、またはハイテク・IT・製造業界での経験歓迎
- ・ソリューション営業やコンサルティング営業の経験者歓迎

求める人物像：

- ・顧客の課題に対し、自ら考え・提案できる方
- ・ハイテク・製造業・AI・ロボティクスなど先端技術に興味のある方
- ・スピード感のある環境で結果を出したい方
- ・自ら戦略を立て、成果を最大化できる方

【面接回数】

1～2回

Company Description