



【営業】 欧州市場でのセラミック電子部品の営業（ドイツ現地採用）

世界の半導体・電子機器メーカーに対して、営業をお任せします！

Job Information

Hiring Company

MARUWA CO.,LTD

Job ID

1566136

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Germany, Munich, Düsseldorf

Salary

8 million yen ~ 17 million yen

Work Hours

8:00am to 5:00pm

Holidays

Saturday, Sunday, Public and regional holidays

Refreshed

January 28th, 2026 21:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 75%)

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

■「Maruwa Electronics GmbH」の採用になります■

株式会社MARUWAは創業から培ってきたセラミック材料技術により、優れた特性の材料を開発・製造しており、窒化アルミニウム基板やアルミナ基板等、世界シェアNO.1を誇る製品を有しています。
また、それらの材料技術に回路設計、実験評価、実装、シミュレーションなどの要素技術を掛け合わせることで独自の製品を世に送り出しています。

これにより、モノづくりの川上から川下まで複数の領域での事業展開を可能にしています。セラミック材料技術をコアに4つの分野の事業（セラミック、電子部品／デバイス、石英ガラス、LED照明）と多方面に事業展開しているメーカーです。

今回は事業拡大に伴い、**ドイツ拠点での海外営業**をお任せする方を募集します。

=====

海外営業（ドイツ現地採用）

=====

【募集背景】

欧州市場への拡販強化のため、現地での新規拡販活動を行っていただける方を募集します。

【職務内容】

欧州市場にて電子部品の拡販活動を行って頂きます。ドイツ現地採用となりますので、現地就労資格をお持ちの方が対象、もしくはビザサポートを必要に応じて検討します。

- ・ 欧州市場における電子部品の新規ビジネスチャンスの発掘
 - 新規プロジェクトの探索、評価、調整
- ・ 本社／マネジメントが設定する売上目標の達成
- ・ 本社／マネジメントからの要請に応じた日本語での報告書作成
- ・ エンジニアリングチームとの連携・調整
- ・ 欧州域内での頻繁な出張、ならびに必要に応じた海外出張への対応

[担当製品]

セラミック基板製品、セラミック電子部品

【この仕事の面白さ・魅力】

当社の電子部品は、長年培ってきたセラミック技術を生かし、車載・医療・航空宇宙・インフラ事業など信頼性が必要とされる様々なエレクトロニクスの分野で使用されています。当社の強みである材料を生かした製品のニーズをつかみ、技術部門と連携しながら製品を提案・拡販することができます。

Form of employment: Full-Time ・ On-site

Salary: Negotiable

Location: Munich, Düsseldorf

Working hours: from Monday to Friday 8:00am to 5:00pm , one hour break

Holiday: Saturday, Sunday, Public and regional holidays

Insurance: Public medical insurance

Visa support: available upon discussion.

Required Skills

【必須（MUST）】

- ・ 大学卒業以上
- ・ 日本語能力（母語レベル、またはJLPT N1/N2相当）
- ・ 英語能力（ビジネスレベル以上）
- ・ BtoB営業経験2年以上（欧州市場での電子部品営業経験者歓迎）
- ・ 売上目標達成や事業拡大の実績を有すること
- ・ EU域内での頻繁な出張および国際出張に対応できること
- ・ EUで有効な運転免許証を保有していること

【歓迎（WANT）】

- ・ 材料工学、電子・電気工学、物理学などの学位を保有
- ・ ドイツ語：B1レベル以上
- ・ 半導体業界または電子部品業界での経験

Company Description