



≪横浜駅5分≫ 雷保護の世界的リーダー【テクニカルセールス】英語力×技術知見を武器に、ドイツ本社と連携し日本市場を開拓

≪2025年日本法人設立≫再生可能エネルギー等の最先端インフラを雷害から守る。

Job Information

Hiring Company

[DEHN Japan K.K.](#)

Job ID

1570521

Industry

Machinery

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Kanagawa-ku

Train Description

Tokaido Main Line (Atami-Tokyo), Yokohama Station

Salary

8 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00 (休憩時間 60分)

Holidays

完全週休2日制

Refreshed

February 11th, 2026 10:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

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

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- ・雷保護・サージ保護分野で、技術提案から顧客開発まで担うテクニカルセールス業務
- ・ドイツ本社と連携し、日本法人立ち上げ期の成長を支える中核メンバーとして活躍できるやりがい
- ・再生可能エネルギーやデータセンターなど成長分野で専門性を活かし、顧客価値創出に貢献できる
- ・リモート可・残業少なめの働き方に加え、横浜駅近の立地で高年収も目指せる環境

【業務内容】

DEHN Japanは2025年にドイツDEHN社の日本法人として設立されました。
そこで更なる成長のためにテクニカルセールスを募集しています。

- ・日本における雷保護・サージ保護・接地ソリューションのチャネルパートナー支援および顧客開発を担当
- ・日本のマネージングディレクターと密接に連携し、販売計画や戦略を策定及び予算達成のための販売計画の予測・実行
- ・技術的な応用や商品の選定において顧客をサポート
- ・顧客との良好な関係を維持し、新しいビジネスチャンスを獲得するための定期的な訪問
- ・新規顧客の積極的な獲得と顧客要求へのフォローアップ
- ・同僚と密に連携し、アプリケーションおよび製品知識を高め、地域および現地でチャネルパートナーや顧客を効果的にサポート
- ・顧客に対して技術プレゼンテーションやトレーニングを実施
(仕事内容変更範囲：会社の指示する業務)

■職位：非管理職

■募集背景：増員

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、6ヶ月

※副業・兼業不可

【給与】

年収：960万円～

月収：80万円～／月額基本給：80万円～

■昇給：年1回（4月）

※詳細はオファー時にご提示致します。

※年収は上記に限らず、前職・能力・経験によって決定いたします。

【就業時間】

09:00～18:00（休憩時間60分）

※残業 月 10時間～20時間程度

【勤務地】

〒221-0835 神奈川県 横浜市神奈川区鶴屋町2丁目23番地2 TSプラザビルディング16階

（勤務地変更範囲：会社の定める事業所）

■アクセス：各線 横浜駅から徒歩5分

■就業場所 全面禁煙

■転勤・出向：無し

※在宅勤務有り

【休日休暇】

- ・年間休日 120 日
- ・完全週休二日制
- ・年間有給休暇（入社7ヶ月目には最低10日以上）

【待遇・福利厚生】

- ・社会保険（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- ・交通費（全額支給）
- ・残業手当：通常の残業代

【選考について】

- ・募集人数：1名
- ・適性試験：無し
- ・面接回数：2回～3回

Required Skills**【必須要件】**

- ・電気工学または関連分野の学位
- ・技術プレゼンテーションまたは技術マーケティングに精通
- ・再生可能エネルギー、データセンター、通信、またはM&Eコンサルタントにおけるエンドユーザーとの良好な人脈を持つ方
- ・電気設計の経験を持つ候補者は好ましい、雷保護、サージ保護、接地の知識がある方も同様
- ・顧客訪問のため、定期的に出張し、移動中も業務を遂行できること
- ・グローバルな同僚とのコミュニケーションのため、英語での対人スキル、コミュニケーションスキル、および文章作成能力
- ・一部地域への顧客開発およびサポートのための出張可能な方

【歓迎要件】

- 以下の分野で産業用電気製品の販売・マーケティング経験を持つ候補者は好ましい
 - 再生可能エネルギー(太陽光発電、BESS、EV など)
 - データセンター
 - 通信・DCSおよびプロセス制御・電気制御盤およびパネル製造業

Company Description