



【外資系】 Sales Manager (ハイタッチセールス) : Mechatronics、FA、Automotive

グローバル 日本法人のキーポジション！

## Job Information

### Temp Agency

SPOTTED STAFFING Inc.

### Job ID

1572534

### Industry

Other (Manufacturing)

### Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

### Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Kanagawa Prefecture

### Salary

12 million yen ~ 20 million yen

### Hourly Rate

n/a

### Holidays

Sat/Sun/Holidays

### Refreshed

February 12th, 2026 04:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 6 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

### Minimum Japanese Level

Fluent

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

【Factory Automation】 【Automotive】 【Robotics】 【Manufacturing Automation】

=====

製造・オートモーティブ業界向けの産業機器・ロボットの開発企業では実績豊富なセールスマネージャーを積極採用しております。本ポジションに従事される方には主要オートモーティブ企業のアカウント／セールスマネージャーとして販売促進を担っていただくほか、国内シェア拡大に向けた営業計画の策定実行を行うなど、長い歴史を持つ当社の日本法人にて、中核的な役割を担っていただきます。

想定年収：～2000万（80/20 OTE）

面接回数：3～4回を想定（日本語、英語）

#### 主な業務内容：

- 新たな顧客および協業先創出のための市場調査
- 事業機会特定、拡大に向けた競合他社・業界の定期的な動向チェック
- 戦略的な営業計画の策定、実行
- 既存顧客のステークホルダーとの関係構築、関係育成
  - 顧客のインド事業所との綿密な連携含む
- 既存、新規顧客の事業および現場理解を通してのセールス活動
  - 現場ニーズに添った的確なコンサルティング、ソリューション提案の実施
  - 自社産業機器・ロボットの機能や技術メリットを提示
  - 自社エンジニアチームと連携し、顧客要件に合わせたソリューションのカスタマイズ
  - 顧客サポートの窓口として、アフターセールス・顧客サポートの品質維持
- 売上報告、売上予測、セールス活動の進捗など、営業チームに提供
  - セールスマンバーは複数名いますが若手のため、必要に応じた指導・メンタリング
- 海外本社および日本法人のマネジメント陣との連携
- セールスマンバーの採用（タイミングをみて営業組織拡大に向け実施）

#### Required Skills

工学、経営学、または関連分野の学士号をお持ちの方で以下の経験・スキルをお持ちの方；

- 産業オートメーション、ファクトリーオートメーション、ロボティクス領域での営業実績
- 法人営業として主要顧客を担当し、売上拡大をした実績
- 市場・顧客調査や分析を通して販売戦略策定した経験、また策定スキル
- 顧客訪問や展示会参加などに伴う出張が可能な方
- 顧客との関係構築、顧客の意思決定に影響力を発揮できる高い対人、コミュニケーション能力
- 卓越した交渉スキルおよびクロージングスキル
- 高いプレゼンテーションスキル（PowerPointを使用したプレゼン作成含む）
- 高い日本語・英語の運用能力（読み書き会話）
- MBA取得者優遇

#### Company Description