



Sales Head (Engineering services)

Global Engineering company

Job Information

Recruiter

[Hire Pundit Japan Corporation](#)

Job ID

1575000

Industry

Machinery

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

13 million yen ~ 14 million yen

Refreshed

April 8th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

- ・ 製造業・インダストリアル分野におけるエンジニアリングおよびITサービスの新規ビジネス機会を創出
- ・ 市場調査、競合分析、最新技術トレンドの把握を通じて、強固なセールスパイプラインを構築・管理
- ・ 見込み顧客開拓から、顧客折衝、提案書作成、価格交渉、契約締結まで、営業プロセス全体をリード
- ・ 日本のOEM、Tier1・Tier2サプライヤー、オートメーション企業、製造業各社との戦略的な関係構築
- ・ CXOや意思決定者に対し、信頼されるパートナーとして自社をポジショニング
- ・ 高品質な顧客対応を徹底し、受注後のアカウント成長・拡大を推進

- プリセールス、エンジニアリング、デリバリーチームと連携し、円滑なプロジェクト遂行を実現
- 日本の商習慣・ビジネスマナーおよび言語ニーズに合わせたコミュニケーション、提案書、プレゼンテーションを実施
- 売上および利益目標を継続的に達成・超過
- -----
- Drive new business opportunities in engineering and IT services across manufacturing and industrial sectors.
- Build and manage a robust sales pipeline through market research, competitor analysis, and emerging technology trends.
- Lead the full sales cycle: prospecting, client engagement, proposals, negotiations, and closures.
- Develop strategic relationships with Japanese OEMs, Tier 1 & Tier 2 suppliers, automation firms, and manufacturing companies.
- Position the company as a trusted partner with CXOs and decision-makers.
- Ensure exceptional client service and post-sales account growth.
- Collaborate with pre-sales, engineering, and delivery teams for seamless execution.
- Adapt communication, proposals, and presentations to Japanese business etiquette and language preferences.
- Consistently achieve and exceed revenue and profitability targets.

Required Skills

- 日本市場における営業／ビジネス開発の経験8年以上
- エンジニアリングサービス、製品開発、製造オートメーション、プラントエンジニアリング、電子設計、IoT、組み込みシステム分野での営業実績
- 日本のインダストリアル分野（機械、産業機器、建機・オフハイウェイ、農業機械、オートメーション）に関する深い理解
- リード創出、RFQ対応、提案書作成、PO獲得までの一連の営業プロセスに関する知識・経験
- コンサルティング型営業および戦略的パートナーシップ構築能力
- 情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）に関する基本的な理解
- -----
- 8+ years in sales/business development, with proven success in the Japanese market.
- Strong track record in selling engineering services, product development, manufacturing automation, plant engineering, electronics design, IoT, and embedded systems.
- Deep understanding of Japan's industrial sectors (machinery, industrial products, off-highway, agricultural equipment, automation).
- Proficiency in Japanese (JLPT N2 or higher preferred).
- Expertise in lead generation, RFQ handling, proposal development, and PO conversion.
- Demonstrated ability to drive consultative sales and strategic partnerships.
- Familiarity with information security management systems.

Company Description