



【ロボティクスソリューション営業】導入から活用・拡張まで顧客に伴走する提案型セールスを募集！

ロボットの活用で現場を変えていくやりがいを感じられます

#### Job Information

**Hiring Company**

ugo, inc.

**Job ID**

1575183

**Industry**

Machinery

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

**Train Description**

Toei Shinjuku Line, Iwamotocho Station

**Salary**

5 million yen ~ 8 million yen

**Work Hours**

10:00 ~ 19:00 (休憩時間 60分) ※フレックスタイム制 (コアタイム:11:00-16:00)

**Holidays**

完全週休2日制（土日祝）

**Refreshed**

January 30th, 2026 15:56

#### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Basic

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

#### Job Description

**『募集背景』**

さまざまな業界で業務ロボット「ugo」の導入が進む中、最近では大手企業（エンタープライズ層）からのご相談が急増しています。

これに伴い、私たちの営業スタイルも顧客の業務課題を深く理解し、導入～活用～展開までを伴走する「戦略提案型」へと進化しています。  
提案の幅も裁量も大きく、型にはまらない営業にチャレンジしたい方、「売る」だけでなく「使われ、役立つ」ところまで届けたい方と一緒に一緒に仕事をしたいと思っております。

## ■具体的な業務内容

- ・エンタープライズ顧客に対して、業務課題のヒアリングから「ugo」ソリューションの提案、契約締結までを一貫して担当
- ・契約後は、導入プロジェクトの計画立案・進行管理を行い、関連部署と連携しながらスムーズなデリバリーを支援
- ・導入後も継続的なサポートを通じて顧客との中長期的な関係を構築し、アップセル・クロスセルの機会を創出

## ■やりがい・魅力

- ・今後更なる成長が期待されるロボット業界で、事業の成長に貢献することができる
- ・単なる営業ではなく、プロジェクト推進・導入支援・活用提案まで一気通貫で関われるフィールド
- ・営業チームやプロジェクトチーム、開発メンバーと連携しながら、チームで価値をつくる営業体験

※変更の範囲：入社後、ご本人の適性により当社業務全般に変更の可能性があります。

### 【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月

### 【給与】

年収500~800万円（月収41.6万円～50万円／月額基本給31.2万円～）

■残業手当：定額の残業代+通常の残業代

※固定残業時間 45時間 / 月（固定残業代 104,516円 / 月）固定残業時間超過分は別途支給されます。

■昇給：年1回 / 4月

■賞与：年0回（年俸制の為支給なし）

### 【就業時間】

固定（定額）残業代制

就業時間 10:00 ~ 19:00、休憩時間 60分

■残業 月 20 時間 ~ 45 時間程度

■フレックスタイム制（コアタイム:11:00-16:00）

### 【勤務地】

東京本社：東京都千代田区東神田1-7-8

■アクセス：都営新宿線「岩本町」、JR「馬喰横山」から徒歩5分

■勤務地変更範囲：会社の定める事業所

■就業場所全面禁煙

■転勤・出向：当面無し

### 【休日休暇】

- ・年間休日 125 日
- ・完全週休二日制（土日祝）
- ・夏季休暇
- ・年末年始
- ・有給休暇年間20日一斉付与

### 【待遇・福利厚生】

- ・交通費全額支給
- ・社会保険（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- ・書籍購入支援制度

## Required Skills

### 【必須（MUST）】

- ・BtoB領域でのソリューション営業経験（3年以上）
- ・エンタープライズ領域における新規顧客開拓および中長期的なリレーション構築の経験
- ・高いコミュニケーション能力と推進力

### 【歓迎（WANT）】

- ・ハイテク／ロボティクス関連商材の営業経験
- ・AI・ロボット・IoTなどのテクノロジーへの興味関心
- ・英語でのビジネスコミュニケーション経験

### 【その他】

- ・自ら課題を見つけて主体的に行動できる方
- ・チームワークを大切にし、仲間とともに強い組織をつくっていきたいという想いをお持ちの方
- ・表面的な問題にとどまらず、本質的な業務課題を見極め、解決に向けて前向きに取り組める方
- ・社内外の関係者と円滑に連携し、迅速かつ丁寧なコミュニケーションが取れる方

- スタートアップならではの変化やスピード感を楽しみながら、自身の成長にも前向きに取り組める方方

【選考について】

- 募集人数：1名
- 適性試験：なし
- 面接回数：2回～3回

---

Company Description