

【営業】世界売上高約1330億円を誇る機械の世界的メーカー/英語を活かす!

Job Information

Hiring Company

Biesse Japan K.K.

Job ID

1575662

Industry

Machinery

Company Type

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

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 9 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Salary Commission

Commission included in indicated salary.

Work Hours

09:00~18:00

Holidays

完全週休2日制（土日祝）

Refreshed

March 16th, 2026 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・ 木材加工機械や関連ツールの営業・販売、契約から納品まで担当
- ・ 海外本社や技術チームと連携し、国際的な営業経験を積める点がやりがい
- ・ 自社製品の魅力を日本市場に広め、顧客関係を長期的に構築できる
- ・ 完全週休二日制、賞与実績あり、マイカー通勤可など働きやすい環境

【業務内容】

当社の木材加工機械（切断・穴あけ・フライス加工・プロファイリング・仕上げ）および関連ツールの販売活動を行います。見込み顧客の開拓から契約締結、納品後のフォローまで、一連の営業プロセスを担当します。

- ・ 既存・新規顧客への設備提案・販売
- ・ テレアポや訪問での新規開拓、ニーズ確認、クロージング
- ・ 販売ネットワーク支援、技術担当との連携
- ・ マーケティング担当と協力し製品プロモーション推進
- ・ 行動計画、プレゼン資料、提案書、契約書作成
- ・ 展示会・イベントでのリード獲得、紹介案件フォローアップ
- ・ 製品知識習得、顧客関係維持、CRM更新
- ・ コールレポート作成、市場情報共有、国内外イベント支援

■配属先情報：

日本支社：13名

■当社について：

BIESSE（ビエッセ）は、1969年にMr. Giancarlo Selciによってイタリア・ペーザロ市で設立され、木材、ガラス、石、プラスチック、金属を処理する技術の世界的リーダーです。当社は、1989年以来、世界的にその存在感を高めてきました。アジアにおいて、ビエッセは20年以上にわたって当分野の最も重要な企業のひとつとなっています。2015年にはマレーシアのクアラルンプールにオフィス、技術センター、倉庫を備えた地域ハブを設立し、東南アジアや東アジアの国々にサービスを提供するための体制を強化し続けています。

地域のビジネスニーズは国ごとに異なります。そのため、リージョナルハブやその他の子会社をアジアに設立することは、現地の市場やビジネスに対してより効果的かつ効率的なサポートを提供するために必然的なことなのです。

日本では、2017年度にカントリーオフィスを設置し、その後、2021年3月にビエッセの日本法人としてビエッセジャパン株式会社が設立されました。現地でのサービスをさらに充実させるため、関東・関西を中心に日本語を話す専門家チームが日本全国をカバーしています。現在、日本には400台近くのビエッセのマシンが設置されており、その中には日本国内で非常に評判の高いブランドの工場も含まれています。

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、6ヶ月（変更無）

【給与】

想定年収：600万円～900万円（月給制）

月給：¥330,000～¥500,000（基本給：¥330,000～¥500,000を含む/月）

■賞与実績：有（～300万円）

【就業時間】

09:00～18:00（所定労働時間8時間、休憩60分）

■残業：有

【休日休暇】

- ・ 年間休日120日
- ・ 完全週休二日制（土日祝）
- ・ 有給休暇（15～21日）※入社日より異なります

【待遇・福利厚生】

- ・ 社会保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- ・ 通勤手当（会社規定に基づき支給）
- ・ 残業手当（残業時間に応じて別途支給）

Required Skills

【必須要件】

- ・ 関連業界（例：機械、ハードウェア、工具、産業機器、オートメーション、技術系製品、関連ソフトウェアなど）における法人営業（BtoB）のご経験
- ・ 新規開拓から顧客訪問、提案、交渉、クロージングまで、営業プロセス全体を一貫して担当できる方
- ・ ビジネスレベルの英語力（読み・書き・会話）
- ・ Word、Excel、PowerPointの基本操作スキル

【歓迎要件】

- ・ 産業機械や設備などの有形商材の営業経験
- ・ プレゼンテーションのご経験

【求める人物像】

- ・ 社内外にて円滑なコミュニケーションができる方
- ・ 自ら行動計画を立て、主体的に動ける方
- ・ イタリアブランドの魅力を日本市場へ広める情熱のある方

【選考について】

- ・ 採用人数：1名
- ・ 筆記試験：無
- ・ 面接回数：2～3回（目安）

Company Description