



国内向け技術営業&マーケティング バリ取りの自動化でモノづくり業界に革新を起こす

株式会社ジーベックテクノロジーでの募集です。 技術営業のご経験のある方は歓迎で...

## Job Information

### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

### Hiring Company

株式会社ジーベックテクノロジー

### Job ID

1577180

### Industry

Machinery

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

5 million yen ~ 7 million yen

### Work Hours

09:00 ~ 17:30

### Holidays

【有給休暇】入社時5日 入社半年経過時点5日 最高付与日数20日 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 夏季休暇 年末年始

### Refreshed

February 5th, 2026 17:07

## General Requirements

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

【求人No NJB2356176】

【企業のミッション】

世界トップ水準の製品を提供し、技術立国日本の製造業を支えるお客様のお役に立つと同時に世界の製造業の『ものづくり』の質的向上に貢献します。 社会の発展、企業の競争力、人々の生きがいに通じる商品、サービスを提供すること、取引先の発展と、社員の成長に寄与することをミッションとしています。また、社員が楽しく、チャレンジングで生きがいのある人生を歩めること、その社員の幸せを通じて社会に貢献することをモットーとされています。

### ■業務内容

はじめにお任せすること

・ ユーザへの技術提案・代理店支援  
※愛知、岐阜、三重など、主要顧客先への営業を予定しています。主な移動手段は車です。

ゆくゆくお任せしたいこと  
・ 同社の技術の認知拡大に向けた市場開拓や戦略立案～実行  
Lパートナー企業との協業  
L製品需要動向データ等から市場動向や技術革新に関する情報収集  
L新たな業界へのアプローチ、効果的な販売方法/体制の構築  
L地域営業スタッフの活動方針立案・サポート

◎入社後の流れ  
入社後2～3年は、顧客に対する課題解決をメインに担っていただきます。  
顧客先に営業に行く中で、製品や機械加工の知識を習得し技術提案力を高めていってください。  
その他、製品・技術の知識習得には、OJTも含めた研修プログラムがあるため、未経験の方も安心して挑戦いただけます。

■組織構成：グローバルセールス＆マーケティング部28名（国内フィールドセールス8名）

■働き方  
・ スライドワーク制度：始業・終業時刻の繰り上げ・繰り下げが可能  
・ 出張・出社・在宅勤務のハイブリッド※各週1～2日  
L出張：エンドユーザ・代理店・パートナー企業との商談/関係構築  
L出社/在宅：ユーザへの技術提案準備、部内外プロジェクトミーティング、新たな施策の立案/実行等

<ご採用いただいている企業・分野>  
◇自動車部品分野◇  
カーメーカー：トヨタ、ホンダ等  
部品メーカー：デンソー、ボッシュ、日立オートモティブ、アイシン等  
◇その他の分野◇  
パナソニック、ヤマハ発動機、三菱重工、川崎重工、IHI等  
※航空機部品、電気・電子部品などの量産ラインで採用されています。

---

## Required Skills

■必須要件  
・ 普通自動車運転免許  
・ 技術営業での経験

---

## Company Description

工業用研磨・切断・微細バリ取り用工具の開発、製造、販売