

【東京】技術営業　~ 海外レーザー商品/ホワイト企業対象受賞 ~

株式会社日本レーザーでの募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎で...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
株式会社日本レーザー

Job ID
1579384

Industry
Specialized Import, Export

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours
08:30 ~ 17:30

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社後7ヶ月目から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 G...

Refreshed
November 29th, 2026 01:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2223596】
【業務概要】
国内の大手企業・大学官公庁の研究者をお客様とし、
海外レーザー又は、関連製品の提案営業をしていただきます。
お客様の研究開発に必要な製品になるため、やりがいやミッション性を感じる業務です。

【業務内容】
・海外メーカーのレーザー/光技術応用検査/分析/計測/微細加工装置の提案営業
・海外メーカー（仕入先）の新規開拓

【業務内容補足】
・顧客との関係構築、提案
・技術サポート（顧客と海外メーカーとの橋渡し）
・顧客へのトレーニング
・海外メーカーとの関係構築、折衝
・ドイツなど海外メーカーとの電話やメールでのコレポンによる
　情報交換や、メーカー担当者来日のアテンドなど含みます。
・担当頂く製品によっては、海外メーカーで
　1週間～1か月トレーニングを受けていただく機会もあり。
・既存クライアント以外にも、展示会やWEB広告、プライベートセミナーなど
　開催を通じての新規開拓活動をしていただきます。

【取引先】
（販売先）
　・半導体材料、医薬品メーカーの研究開発、生産技術、品質管理部門
　・大学や国内研究所、メーカー等の国内企業
　　大手企業の研究開発部や技術・生産・品質管理部、大学官公庁の研究者や先生など

（仕入先）
　・海外スタートアップ/中小メーカー（主に欧米）
　・国内中小メーカー

【出張】
年に2～3回展示会参加等のため海外出張があります。
国内出張は全国、随時。

【魅力】
・自由な発想で、ダイナミックにご活躍いただけます。
　既存製品のセールスから初めて、販売先だけでなく、仕入先を開拓。
　さらには、海外メーカーと合弁でホールディングス傘下企業を立ち上げメンバーもいます。
・海外スタートアップと共に成長し、友好を築く醍醐味
　設立当初7名のスタートアップと協業を開始。
　15年後に100名超えのメーカーに、販売代理店の枠を超えた関係を築きます。

Required Skills

【必須】
■法人、大学官公庁向けに装置や機械等の営業業務をしていた経験
■業務で英語を使用したことは無いが英語習得に意欲的なこと
　（読み書き話す TOEIC600以上）
■普通自動車第一種運転免許をお持ちの方

【歓迎】
■技術営業のご経験

Company Description

レーザー機器の輸入販売