



セールスエンジニア！軟包装x英語使用頻度高め！経験者歓迎！年収500万円～800万円@品川

直行直帰！産業機械のセールスエンジニア/ドイツに本社、産業機械などの老舗商社

Job Information

Recruiter

[JobImpulse](#)

Job ID

1579464

Industry

General Import, Export

Company Type

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

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

Salary

5 million yen ~ 8 million yen

Hourly Rate

500万円～800万円（月給制 基本給330,000円～、営業手当40,000円～）、賞与実績年2回（6月、12月）

Work Hours

9:00～17:30（実働7.5h）在宅勤務最大月6日まで可、時差出勤可だが、基本直行直帰

Holidays

年間休日125日(2025年) 完全週休二日制、土日祝日、年末年始7日間

Refreshed

April 30th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

営業部に所属し、即戦力のセールスエンジニアとしてご活躍いただきます。取り扱う商品は、技術、生産性、品質の観点で先駆的な機械や装置です。具体的には海外メーカー製のフィルム等軟包装関連の各種産業機械、装置（フィルム成膜、プリンティング、スリット、巻き取り等）、付随する消耗品や部品などで多岐にわたります。顧客の要望を汲み取り、受注、納入、据付まで一貫して携わることができます。最先端の商品と技術を提案できるダイナミックな環境です。新しい商材やメーカーの発掘ができる面白みがあります。

- ・ 輸入販売業務（新規顧客開拓、顧客訪問、商談、価格交渉、契約、見積り、受注など）
- ・ サービスエンジニアと協力し最先端商品と技術を提案する
- ・ サービスエンジニア（メーカーorサプライヤーエンジニア）同行のうえ、商品の納品、据付、設置など
- ・ CRMの入力（見積りなど）
- ・ プロジェクト管理業務
- ・ ドイツ本社とのemail、Web会議でのコミュニケーション、海外メーカーとの折衝
- ・ 国内出張（1~2週間/月）、海外出張（欧州、北米、アジア圏）は状況に応じあり
- ・ 顧客との良好な関係構築

Required Skills

【必須】

- ・ 5年以上の産業機械や装置に関わるBtoBの営業経験が望ましい
- ・ 英語力：ビジネスレベル
- ・ 日本語：ネイティブレベル（N1以上）
- ・ PC (Windows, Word, Excel, Power Point基本操作)
- ・ 普通自動車第一種運転免許

【人物像】

- ・ セルフスターターの方、チームメンバーとして活躍するマインドをお持ちの方

Company Description