



【Sales Manager】既にお取引のある大手飲料メーカー向け/新規マシンの提案営業◆英語使用機会多数/業界未経験可

ドイツ本社 外資系企業／飲料製造設備の世界TOPシェア／英会話受講可(会社負担)

Job Information

Hiring Company

Krones Japan Co., Ltd.

Job ID

1580354

Industry

Machinery

Company Type

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

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

Train Description

Yamanote Line, Osaki Station

Salary

5 million yen ~ 9 million yen

Refreshed

April 14th, 2026 10:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 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

<求人のポイント>

- 既にお取引のある大手飲料メーカーへ、新規マシンの導入を提案するポジション。お取引先とはもちろん、ドイツから定期的に訪れる技術スペシャリストやプロジェクトマネージャーなど、密にコミュニケーションを取りながら、受注～納品まで長期にわたるプロジェクトを遂行いただきます。
- オフィス勤務に加え、全国のお客様先工場への出張も発生します。また海外でのトレーニングも予定しており、外資系企業で様々な経験を積みながらキャリアアップを目指したい方、ぜひご応募ください。
- 世界最大級のボトリング関連機器メーカーである当社。世界の4本に1本の飲料はクロネス社の機械で作られており、

国内のあらゆる大手メーカーの工場に設備を納入しております。

- ドイツ本社やタイ拠点（APACヘッドクォーター）とのやりとり、社内の外国籍アドバイザーとの会話など、日常的に英語力を活かして（さらに磨きながら）働けるポジションです。*会社負担で英会話レッスンも受講可

ポジション概要

日本市場における新規マシンの営業活動をリードするSales Manager（メンバークラス）を募集します。積極的かつ目標志向で、社内外の関係構築ができる方を歓迎します。

業務内容

飲料工場向け製造装置（ブロー成型機、充てん機、ラベリング装置など）の営業をお任せします。

【主な業務】

- カントリーヘッドと連携した新規顧客の開拓
- 担当地域の営業戦略立案および定期的な顧客訪問
- 商談・価格交渉のリードおよび日常的な営業管理
- 技術・商務的問い合わせ対応
- 営業活動におけるリスクマネジメント
- クレーム・在庫関連対応
- 製品ポートフォリオの最新情報の把握
- CRMへの顧客情報入力・更新

【営業チームとしての共通業務】

- 市場分析による新規ビジネス機会の創出
- リージョナルヘッドと連携した市場戦略策定
- 売上目標の達成および営業施策の実行
- 価格協議・契約交渉への参画
- 展示会・セミナー・ロードショーなどのマーケティング支援

募集人数：1名

配属先チーム：9名（営業：6名、コーディネーター：3名）

雇用形態

無期雇用

試用期間：有り（6ヶ月）

年収

500万～900万程度（基本給＋Bonus、時間外手当は別）

※経験に応じて決定します。

昇給：年1回 4月

賞与：標準賞与月数 2～3か月／年間

※会社業績および個人目標達成度により変動します。

出張時には、別途以下の日当を支給いたします。

国内出張・・・4,500円/1日

休日移動のみの際は追加で休日移動手当・・・2,000円/1日

アジア圏出張・・・6,000円/1日

北米、ヨーロッパ・・・10,000円/1日

勤務地

本社：141-0001

東京都品川区北品川5-1-18 住友不動産大崎 ツインビル東館 9F

※品川駅から無料シャトルバスあり

JR山手線 大崎駅から徒歩10分

転勤：無し 会社の定める事業所

出向：無し

勤務時間

09:00～17:30

休憩時間1時間

残業月20時間～40時間程度

※フレックス制度有

コアタイムは10:30-15:00

休日休暇

- 年間休日124日（2025年）
- 完全週休二日制 土 日 祝日 夏季休暇 年末年始
- プロジェクトによっては休日出勤が発生する場合がございます。
- 夏季休暇：7月～9月の間で3日、年末年始休暇：12/29～1/3
- 年間有給休暇：有給休暇は入社と同時に付与されます（初年度は12日。入社月により付与日数は変動します）

手当・福利厚生

- 交通費：全額支給
- 残業手当：通常の残業代
- 社会保険：健康保険 厚生年金 雇用保険 労災保険
- 退職金制度有（入社1年以上の社員対象）
- 会社負担の医療保険（入院保険）

- 再雇用：定年(60歳)後再雇用制度あり
 - スtock休暇制：失効する有給休暇は60日まで無期限でstockされます。病気入院などの長期療養休暇を取る際に使用可能です。
 - 受動喫煙対策：就業場所 全面禁煙
 - 在宅勤務有り
-

Required Skills

必須

- 営業経験5年以上
※5年に満たない方でも、強い営業マインドをお持ちの方はぜひご応募ください。
- ビジネスレベルの英語力（ドイツ本社との日常的なやり取りあり）
- 日欧間の文化的ギャップを橋渡しできるコミュニケーションスキル
- Microsoft Office 365の使用経験
- グローバルチームで働くための異文化理解力
- 普通自動車運転免許

歓迎

- CRM・SAP使用経験

このポジションで活躍できる方

- 積極的に顧客訪問を行える前向きな営業志向をお持ちの方
 - 英語で顧客の声を正確にドイツ本社へ伝えられる方
 - 産業機械に強い関心をお持ちの方（主に飲料メーカー向け機械）
 - 営業・物流・アフターサービス部門と連携できるチームプレイヤー
-

Company Description