【セールスエンジニア】有名アパレル企業向け刺繍機メーカー◆海外とのお取引90%超/理工・技術系の知見＋英語力を活かせる◎

世界的有名アパレルブランドの刺繍にも採用される"刺繍機"を扱うグローバル企業

Job Information

Hiring Company
Tajima Industries Ltd

Job ID
1581911

Division
トップ営業部

Industry
Machinery

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Aichi Prefecture, Kasugai-shi

Train Description
Komaki Line, Manai Station

Salary
4 million yen ~ 6 million yen

Work Hours
09:00 ~ 17:45（所定労働時間8時間、休憩45分）

Holidays
完全週休2日制（土日祝）

Refreshed
November 3rd, 2026 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 顧客課題を科学的アプローチで分析し、ROI最大化を実現するセールスエンジニア職
- トップブランドと直接対話し、数字に基づく提案で価値創出できるやりがい
- 開発部門と連携しPOCから導入後まで伴走し次世代モデルに貢献
- 年休125日土日休み、各種手当や育児支援制度など福利厚生も充実

【業務内容】
セールスエンジニア（科学的アプローチ）

- 顧客課題を技術的に解決し、投資対効果（ROI）を早期に実現
- 製品競争力の強化
- 開発効率の最適化

＜具体的内容＞

- トップブランドとの関係構築及び、ロジックによる市場ニーズの把握と数字によるソリューション提案（顧客への直接訪問）
- 数字による顧客課題深堀と商品開発支援
- 会社や部署の方針を踏まえて、当事者意識を持ち、プロジェクトを進捗

＜期待成果＞

- 顧客からの技術課題や要望を開発部門に正確かつ適切に伝え、課題解決を図り商品開発に活かす
- POCから導入後まで社内開発部門と連携して進捗管理を行い、プロジェクトを成功に導く
- 次世代モデルへの貢献

■募集背景：
理系をベースとしたセールスエンジニア機能を強化するため。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月（変更無）

【給与】
年収：4,282,500円～5,692,500円
月給：285,500円～379,500円
■賞与実績：年2回

【就業時間】
09:00～17:45（所定労働時間8時間、休憩45分）
■残業：有

【勤務地】
本社：愛知県 春日井市 牛山町1800番地　※自動車/自転車通勤可
■最寄駅：名古屋鉄道 名鉄小牧線 間内駅 徒歩20分、小牧駅よりバスで10分、春日井駅よりバスで20分
■喫煙環境：屋内全面禁煙
■転勤：無

【休日休暇】

- 年間休日125日
- 完全週休二日制（土日祝）
- 夏季3日
- 年末年始3日
- その他（会社カレンダーによる）
- 有給休暇（10～20日）

【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）
- 家族手当
- 海外出張手当
- 時短制度（一部従業員利用可）
- 自転車通勤可（全従業員利用可）
- 出産・育児支援制度（全従業員利用可）
- 資格取得支援制度（全従業員利用可）
- 研修支援制度（全従業員利用可）
- 従業員専用駐車場あり（全従業員利用可）
- 退職金有
- 財形貯蓄
- 社内交流会補助（社員同士での飲み会補助)
- 持株会

Required Skills

【必須要件】

- TOEIC800点以上
- 理系学位
- 下記のどちらか
  - 製造業向け、ソリューション提案営業（2年以上）
  - 製造業、IT業界での開発、エンジニア経験（2年以上）

【求める人物像】

- 主体力、行動力：自ら考え、迅速に行動し、顧客の現場トラブルに対して解決策を提案できる能力
- コミュニケーション能力：顧客や営業担当のニーズを汲み取り、論理的に説明・提案できるスキル
- 学ぶ意欲：新技術や商品知識を貪欲に吸収し、高付加価値な提案へと繋げる姿勢
- 粘り強さ：プライド、顧客の課題解決に真摯に取り組める方

【選考について】

- 採用人数：2名
- 筆記試験：無
- 面接回数：2～3回程度（目安）

Company Description