



電気・電子系出身歓迎！【東京】テクニカルセールスエンジニア/技術営業 | 英語が活かせる | 海外研修あり | 年休129日

《英国発グローバルエンジニアリング企業》半導体・工作機械メーカー向け精密計測機器

Job Information

Hiring Company

[Renishaw K.K.](#)

Job ID

1581989

Division

エンコーダグループ

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Salary

4 million yen ~ 6 million yen

Work Hours

9:00~17:00

Holidays

年間129日 / 内訳：完全週休2日(土日祝)、夏季3日、年末年始6日

Refreshed

May 27th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・イギリス本社の外資系エンジニアリング企業/精密計測分野の最先端技術を扱うテクニカルセールスとして活躍
- ・半導体・工作機械メーカーなど日本のものづくり企業に対し、営業と技術の両面から提案できる専門性の高いポジション
- ・UK本社とのやり取りや海外研修の機会あり/英語を活かしながらグローバルに経験を積める環境
- ・年間休日129日・土日祝休み/出張も日帰り中心で働きやすい環境

<業務内容>

エンコーダシステムの技術営業。

マーケティング、セールス、技術サポート、アフターサービスなど、仕様の打ち合わせからフィールドでの技術的な対応まで幅広く担当頂きます。

主な顧客は半導体製造装置メーカー・液晶製造装置メーカー・工作機械メーカー・三次元測定メーカーなどとそれらに製品を供給しているメカトロニクス関連メーカーです。

新規（反響営業）と既存の両方です。

設計・開発担当の方と折衝（仕様に関する打ち合わせ）する機会が多く、幅広い技術的な知識が必要となります。（現時点でお持ちでなくても、幅広い知識を吸収しようとする姿勢を重視しております。）

当ポジションは、日本の全地域での売上を成長させることをミッションとしているため、顧客のニーズを理解し、高い満足度を維持する為、長期的な関係を築いていく事が重要です。

<出張>

範囲：営業の範囲は全国

宿泊を伴う出張の頻度：1~2か月に1度程度（日帰りが中心）

海外出張：トレーニング等でUKへの出張が発生することもあります（要英語力）

<残業>

時間外手当あり。ただし月例給与に月15時間分の法定時間内時間外労働が含まれています。

<研修>

OJTによる研修がメインとなります。

また、英語力が伴えば、UK本社での研修に参加いただけます。

入社後2~3ヶ月程度、OJTメインのトレーニングを東京で実施予定です。

募集背景

事業拡大に伴う増員

組織

配属：エンコーダグループ 東京オフィス

体制：マネージャー1名、セールスエンジニア東京2名、名古屋3名

雇用形態

正社員（試用期間：6ヶ月 ※待遇は同じ）

年収

4,000,000円 - 6,000,000円

月例給与 235,300円 ~ 353,000円

(法定時間内残業15時間分 21,895円 ~ 32,847円を含む)

※給与詳細は、経験を考慮の上、当社規定により決定します。

・標準賞与年間5ヵ月

・別途業績賞与あり※グループ全体の業績によります

・毎月の給与には月15時間の法定内時間外労働を含みます。

(それを超えた場合は(=1日8時間以上労働)、別途時間外手当を支給します。)

勤務時間

9:00~17:00

勤務地

東京都新宿区四谷4丁目29番地8

(備考)愛知県名古屋市熱田区熱田西町1-21

休日・休暇

年間129日

内訳：完全週休2日(土日祝)、夏季3日、年末年始6日

加入保険

健康保険、雇用保険、厚生年金、労災保険

福利厚生

リロクラブ(福利厚生倶楽部)

Required Skills

★電気・電子系バックグラウンドやBtoB技術職の経験を活かし、営業*技術のテクニカルセールスに挑戦したい方歓迎★

<必須>

- ・高専卒同等以上。理系出身者。特に電気系のバックグラウンドをお持ちの方を歓迎します。
- ・B2B業界での営業またはフィールドエンジニア等の経験。
- ・計測に関する理解

- 英語レベル中級 (TOEIC 500-600点程度を想定)
- 普通自動車免許
- 英語を今後伸ばす意欲のある方

< 歓迎 >

- 工作機械業界、半導体業界、電機業界、機械業界の経験と知識

< 英語について >

現時点での英語力よりも、今後、英語力を伸ばす熱意をお持ちかどうか重要です。(会社からのサポートもございません)

英語の技術資料を読んだり、日々UK本社とのメールのやり取りや、状況により電話、ビデオ会議等がありますので、技術的な話を英語で行うこともあります。

ただ、お客様は国内ですので、正確な英語力ではなくコミュニケーションを取ろうとする姿勢を重視しております。

< 求める人物像 >

- 自ら考えて行動できる方
- 目配り、気配り、心配りのできる方
- Integrityの高い方
- チームプレーヤー、協調性、対人スキルの高い方
- 計数能力が高くタイムマネジメントに長けてる方

< 選考フロー >

書類→1次面接→2次面接→最終面接(異なる場合もあります)

※最終面接に進まれる方は、英文レジュメが必須となります

Company Description