



【大阪】セールスエンジニア（技術営業職）※ロボット導入に関するコンサルティングを担当

業務DXサービスロボット「ugo」を展開 スタートアップでフラットな組織文化

Job Information

Hiring Company

[ugo, inc.](#)

Job ID

1585599

Industry

Machinery

Job Type

Permanent Full-time

Location

Osaka Prefecture, Osaka-shi Miyakojima-ku

Salary

5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours

10:00-19:00（実働8時間）/フレックスタイム制（コアタイム：11:00-16:00）

Holidays

完全週休2日制（土日祝）

Refreshed

April 27th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

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≫

- ・ 既存顧客向けにロボット導入の技術提案・コンサルティングを行う業務
- ・ 社会課題である労働力不足の解消に直結する提案活動ができるやりがい
- ・ 技術営業やプリセールスの経験を活かし、顧客課題を解決する裁量あるポジション
- ・ フレックスタイム制・残業少なめ、書籍支援や出張手当など福利厚生が充実

【業務内容】

既存クライアントからのアップセル、クロスセル、契約延長を促進するため、弊社開発ロボットの利用率を高めるべく、セールスエンジニアリングおよびコンサルティング業務を担当していただきます。

- ・ 業務DXロボット「ugo」および関連サービスの提案営業
- ・ 顧客の現場課題に対する技術的なヒアリングおよびソリューション提案
- ・ 実証導入（PoC）や本導入に向けた仕様調整・技術支援
- ・ フィールドセールスと連携した営業戦略の立案
- ・ 製品導入後の技術サポートおよびフォローアップ
- ・ 開発・CS部門との橋渡し（顧客要望の社内展開）
- ・ その他、一部フィールドエンジニアの業務も担当いただく可能性があります。

※フィールドエンジニアの業務内容について：

ご契約いただいたお客様に、初期設定の支援、先方の導入現場環境への適用支援、運用相談などといった導入サポート業務を遠隔またはオンサイトにてお任せします。

■弊社について：

当社は【業務DXロボット“ugo”】を展開するスタートアップ企業です。

2018年創業以来、事業は大きく成長を続けています。大手企業との大口受注も増加しており、今後更なる事業拡大を目指しています。

■事業について：

昨今、日本では深刻な労働力不足を背景に、業務のDX（デジタル・トランスフォーメーション）を目的としたロボット導入の動きは急速に拡大しています。

さまざまなスタイルの業務ロボットが開発される中、ugo株式会社の業務DXロボット“ugo（ユーゴー）”とロボット統合管理プラットフォームは、多様な現場の課題に向き合い培ってきた知見を活かして進化を続けています。

■導入事例（ugo活躍事例）：

- ・ オフィスワークビル／商業施設での警備業務
- ・ 物流倉庫での配送／棚卸業務
- ・ 介護施設での見回り・お声がけ業務 など

今後も労働力不足が深刻化するさまざまな業種に対して、人とロボットの融合により、労働力不足の解消などの社会問題を解決していきたいと考えています。

■業務DXロボット“ugo”とは：

“ugo”は、自立走行による移動が可能となっており、遠隔操作と自動化のハイブリッドな運用で幅広い業務に用いられています。

開発から製造まで一貫して自社で手掛けており、顧客からは信頼性やカスタマイズ性を高く評価いただいています。

■公式Youtubeチャンネル：

https://www.youtube.com/channel/UCxCjsxqXzSaUrMq_-0v6DYg

単に“ロボットを開発する”だけではなく、ロボット開発を通して労働力不足といった“社会問題を解決する”という志を持って、私たちと一緒に働きませんか？

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月

【給与】

想定年収：500万円～800万円

※経験・能力考慮の上優遇

【就業時間】

10:00-19:00（実働8時間）

フレックスタイム制（コアタイム：11:00-16:00）

※平均残業時間 月20時間以内

【勤務地】

大阪オフィス：〒534-0024 大阪府大阪市都島区東野田町4丁目15-8 2 QUINTBRIDGE 3F

【休日休暇】

- ・ 年間休日125日
- ・ 完全週休二日制（土日祝）
- ・ 有給休暇年間20日一斉付与
- ・ 夏季休暇
- ・ 年末年始休暇

【待遇・福利厚生】

- ・ 交通費支給
- ・ 社会保険完備（雇用保険、労災保険、健康保険、厚生年金保険）
- ・ 書籍購入支援制度
- ・ 出張手当

Required Skills

【必須要件】

- B2B法人営業または技術営業の経験（目安3年以上）
- 顧客の課題に応じてソリューションを組み立て、提案できる能力
- 社内外関係者と調整・折衝できるコミュニケーション力
- 基本的なITリテラシー（Excel, PowerPoint, CRMツールなど）
- 以下いずれかの領域への理解・経験
 - ロボット／FA機器／IoT／クラウドサービス／産業用センサー

【歓迎要件】

- 技術的なバックグラウンドや知識（ロボット工学、AI、セキュリティなど）
- 工場、プラント、データセンター等への設備導入経験
- 製品デモや現地検証（PoC）の実施経験
- プリセールスエンジニアの経験
- 英語での読み書き（マニュアル・メール対応レベル）

Company Description