



【自動車・産業機器におけるセールスエンジニア】 ドイツ企業日本法人 国内外出張あり
／年収350万～600万円

外資系！世界的なシェアを誇る機械部品・金型メーカーにてセールスエンジニア

Job Information

Recruiter

[JobImpulse](#)

Job ID

1586647

Industry

Automobile and Parts

Company Type

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

Job Type

Permanent Full-time

Location

Aichi Prefecture, Nagoya-shi Naka-ku

Salary

3.5 million yen ~ 6 million yen

Hourly Rate

年俸制 350万円 ~ 600万円(月40時間分残業代込み) 昇給：年1回入社月による ※食事補助：月7,500円

Work Hours

9:00～17:45 (休憩12:00-12:45) 残業：月10～20時間程

Holidays

年間休日 125 日 有給休暇 初年度 10 日 (6 か月目～) 完全週休二日制 土日祝 ※会社カレンダーによる

Refreshed

April 14th, 2026 13:21

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

ドイツを本拠点とする同社の日本拠点にて、セールスエンジニアを増員します。

主な職務内容

■事業開発およびアカウント管理

ターゲットセグメント（自動車、一般産業）において、新規ビジネス機会を特定・評価し、受注を獲得する。
体系的なアカウント計画、パイプラインのレビュー、四半期ごとのビジネスレビューを通じて、既存顧客の管理および関係強化を行う。

長期的なパートナーシップを確立するため、多層的な関係（エンジニアリング、購買、品質、生産）を構築する。
ファスナー代理店の開拓、教育、拡販のための戦略立案と行動

■技術ソリューション販売

顧客の用途、共同設計、材料、プロセスを分析し、最適なファスナーソリューションを提案する。

技術提案書、図面・仕様書のレビュー、原価計算済み見積書、価値分析を作成・提示する。

サンプル、試作、検証試験を調整する。

■プロジェクトおよび商談の実行

商談の特定からSOP（量産開始）までを主導する。

アプリケーションエンジニアリング、製品管理、品質、オペレーション部門と緊密に連携し、実現可能かつ競争力のある提案を確保する。

プロジェクトのマイルストーン、利益率、納期実績を追跡し、カスタマーサービスおよびオペレーション部門への円滑な引き継ぎを確保する。

■その他

展示会の準備、翻訳、プレゼン資料作成、量産までに必要な書類作成・提出

日本法人の運営に必要な業務のサポート

Sales Directorに指示に基づく業務内容の遂行

※食事補助 月7,500円支給あり

Required Skills

【必須】

■事業会社における事務経験

■英語力(TOEIC700点レベル以上)= 英語を使用の実務経験重視

■PCスキル：(Excel (graph, V-look up, Pivot is preferred), Power point, Word)

■運転免許証

【歓迎】

■英語を使用した実務経験

■自動車メーカーでの実務経験

■部品メーカーでの実務経験

【求める人物像】

■協調性のある方,チームワークが取れる方、自主性のある方、Self Managementができる方

■様々な業務に対応する意欲のある方

■国内・海外出張ができる方

※応募時、写真付き履歴書および英文レジュメ必須

Company Description