



【大阪】セールス エンジニア < 販路拡大や顧客課題の技術提案 > / 中途入社率100%/外資  
FA・PAメーカー

## Job Information

### Hiring Company

PEPPERL + FUCHS K.K.

### Job ID

1592988

### Division

営業部

### Industry

Electronics, Semiconductor

### Company Type

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

### Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Osaka Prefecture, Toyonaka-shi

### Train Description

Main Line, Senri Chuo Station

### Salary

4 million yen ~ 7 million yen

### Work Hours

9:00 ~ 17:30 (休憩時間 60分)、コアタイム : 有 10:30 ~ 16:00

### Holidays

完全週休二日制、土曜 日曜 祝日、夏期休暇、年末年始休暇

### Refreshed

May 22nd, 2026 12:01

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Daily Conversation

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

本ポジションは、大阪と合わせて神奈川でも募集しております。  
応募の際には、大阪支社・神奈川（横浜本社）支社ご希望の支社をご指定下さいませ。

#### 《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・ FA・プロセスオートメーション製品の提案営業と市場開拓を担当
- ・ 顧客課題を技術提案で解決し、新規ビジネス創出に挑戦できる環境
- ・ 自動車や医薬など幅広い業界を担当し、専門性を高めながら活躍可能

地域エリアでファクトリーオートメーション・プロセスオートメーション製品の提案営業を担当します。  
顧客のアプリケーションを理解し、技術的な課題解決を提案しながらマーケットシェア拡大を図ります。

#### 【業務内容】

- ・ 代理店・チャネルパートナーと協同で販路拡大を行う。シェア拡大を図るための計画を策定・実行する。
  - ・ 主要顧客（機械装置メーカー、SIer等）への定期訪問・商談。
  - ・ 顧客のアプリケーションを理解し、社内の製品担当と協力して提案営業を行う。
  - ・ CRMを用いた案件進捗・顧客データの管理。
  - ・ 導入検討時の技術サポートや設備改善のアドバイス。
- 【業務内容の変更範囲】当社業務全般

#### <詳しい業務内容>

- ・ 機械装置、設備系の顧客やシステムインテグレーターを定期的に訪問し、プロジェクトの開拓とフォローアップを行う。
- ・ 製品知識を深め、アプリケーションにおける顧客の悩みの種を把握し、顧客への提案営業を行う。
- ・ 主要顧客との新しいビジネスチャンスを開拓する。
- ・ 市場開拓や顧客分類、弊社のCRMシステムでの案件並びに顧客データベースの維持と管理。
- ・ 顧客に先立って基本的な技術サポートや、アプリケーションに関する設備の改善や向上などのアドバイスを提供する。
- ・ 各業界のチャネルパートナー(商社・代理店、SI、VAR等)と密接に連携し、その市場での売上高を拡大する。
- ・ 長期的なサービス関係を維持するために、積極的に顧客とのコミュニケーションを図り、関係の構築に努め、営業としての影響力を行使して、高いレベルの顧客満足度を確保する。
- ・ 週次に営業マネージャーとミーティングを行い、プロジェクトの進捗状況や市場情報を報告する。
- ・ 経営陣によって適宜割り当てられる、その他の業務を遂行する。

#### 【組織について】

営業部 7名が在籍、中途入社者100%で構成されています。  
L 横浜と大阪に支店がございます。

#### 【雇用形態】

正社員（試用期間6ヶ月 \*試用期間中の勤務条件：変更無）

#### 【給与】

想定年収440万円～700万円  
月給 370,000円～  
基本給 ¥270,000～ ¥424,000 固定残業代 ¥100,000～ ¥156,000を含む/月  
賞与実績：あり \*業績による  
固定残業代制 超過分別途支給  
固定残業代の相当時間：45.0時間/月

#### 【就業時間】

（休憩60分 勤務時間7時間30分）  
コアタイムあり 10:30～16:00

#### 【勤務地】

大阪支社 大阪府豊中市新千里東町1-5-3 15階  
大阪モノレール大阪モノレール本線千里中央駅 徒歩3分

\*横浜本社でも採用を行っています。  
神奈川県横浜市西区花咲町6-145 横浜花咲ビル5F  
横浜市営地下鉄ブルーライン高島町駅 徒歩5分  
横浜市営地下鉄ブルーライン桜木町駅 徒歩12分

#### 【休日休暇】

完全週休二日制、土曜 日曜 祝日、夏期休暇、年末年始休暇

#### 【待遇・福利厚生】

社会保険完備

英語学習支援制度、試験受験支援あり  
慶弔休暇、介護休暇、リモートワーク・在宅勤務可(相談の上)  
健康診断・インフルエンザワクチンの補助金あり  
旅行費一部支援あり  
確定拠出型年金あり

---

## Required Skills

### 【必須要件】

- 電子工学、機械工学、または産業工学などの学位又は同等のご経験
- 流暢なビジネスレベル、または母国語レベルの日本語力(文書作成および会話)  
L外国籍の方にはN1レベル相当を求めます。
- オートメーション分野での営業経験(2年以上)

### 【求める人物像】

- 優れた対人コミュニケーションスキル
  - 自発的で、勤勉かつ前向きな姿勢
  - 対人、プレゼンテーション能力が高く、優れた営業スキルを発揮できる
  - チームとして、また自立して業務ができる
  - 問題解決への前向きな姿勢と柔軟な発想ができる
  - 日本国内(定期的におよびアジア太平洋諸国(周期的に)へ出張ができる
- 

## Company Description