



ケーブル保護管のプロダクト担当（内勤技術営業スタート）◆ドイツ機械部品メーカー / 業界シェアトップクラス！

80以上の国と地域にサービス網を展開 / ドイツに本社を置く外資系企業

## Job Information

### Hiring Company

[igus K.K.](#)

### Job ID

1595034

### Division

e-chain systems

### Industry

Machinery

### Company Type

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

### Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Sumida-ku

### Train Description

Hanzomon Line, Kinshicho Station

### Salary

4.5 million yen ~ 8 million yen

### Work Hours

8:45-17:00（実働7時間15分、休憩60分）

### Refreshed

June 4th, 2026 16:18

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level

### 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》

- ・ ケーブル保護管の技術営業から市場戦略立案まで担うプロダクト担当
- ・ 日本市場開拓に向けた戦略立案から実行まで主体的に携われる
- ・ ドイツ本社や他部署と連携し、技術・営業両面の知見を広げられる
- ・ 国内外研修や英語学習補助があり、海外出張の機会もある環境

### 【業務内容】

弊社樹脂製ケーブル保護管（エナジーチェーン）を担当し、インサイドセールス（内勤技術営業）として数ヶ月～1,2年ほど社内外の問合せ対応経験を積み製品知識をしっかりと習得、その後はプロダクト担当となり戦略立案・拡販～技術対応～ドイツとの調整といった、多岐にわたる業務を担っていただきます。

#### <インサイドセールス業務>

- ・ 弊社ホームページ、電話及びメール経由でのお客様及び社内からの製品問い合わせ及び選定提案、図面の確認などの技術サポート。  
※社内は外勤営業社員や営業事務からの問合せに対応します。

#### <プロダクト業務>

- ・ 独ノイグス社製品「エナジーチェーン」の日本市場開拓のための戦略の立案、実行、及び技術対応
- ・ 広報チームと協力し、各種キャンペーンなどマーケティング戦略の立案、実行
- ・ 産業別やエナジーチェーンのカタログ作成
- ・ 含有化学物質に関する調査（ドイツ本社への問い合わせ含む）
- ・ お客様からの問合せの対応
- ・ 営業への技術サポート及びトレーニング（営業同行の出張あり）
- ・ ドイツ本社への技術問合せ窓口（メールや電話/使用言語：英語）
- ・ ドイツ本社から技術者が来日した際の同行や通訳
- ・ 栃木工場との折衝業務

#### <職務の特徴>

イグスの製品はあらゆる産業界で活用されています。対象顧客は多岐に渡りますが、各種機械メーカーが主なターゲットとなります。（工作機械、ロボット、半導体製造装置、港湾クレーン、溶接機械、自動倉庫、包装商品機械、自動車・半導体等の製造工場等）

製品選択肢の多さ、価格、納期と競合企業に対する差別化は明確であり、その「高付加価値」から引き合いの多い商品群ではありますが、さらなる日本市場開拓のために戦略を立案し実行して頂きます。

#### ■募集背景：

体制強化

#### ■配属先情報：

e-chain systems（部長、外勤営業21名、インサイドセールス3名、プロダクト担当4名）

#### ■入社後のイメージ：

まず座学研修で製品の基礎知識の習得後、ヘルプデスク研修（お客様からの問い合わせ対応）で基本的な製品選定ができるようになるまでしっかり経験を積んでいきます。プロダクト担当移行後は製品の拡販に向け戦略の立案、実行、及び技術対応まで自身で考え計画し活動していくことが求められます。

#### ■働き方：

基本的には本社で内勤。プロダクト担当に移ってからは必要に応じて営業同行等の出張が発生することがあります。（国内：2,3泊の出張・月0～2回ほど、海外：トレーニング等で年0～2回程度。ドイツ、中国、他海外支社等）

#### ■仕事のやりがい：

- ・ 担当する職務が多岐にわたるため、初めは少しずつ業務をお任せしますが、徐々に範囲を広げますので様々な仕事を経験できます。
- ・ 他部署のスタッフやドイツ本社とも連携しながら業務を進めることが多く、ゼネラリストとしての成長を実感できます。
- ・ インセンティブの支給があります。

#### ■当社について：

イグスは、様々な産業機械や製品の可動部分に使われる、樹脂製機械部品（エンジニアリングプラスチック部品）の開発・製造・販売を行うグローバル企業です。ドイツ本社を含め、世界80の国と地域にサービス網を展開しています。（業務内容変更の範囲：会社の定める業務）

#### ■教育制度：

国内外での製品トレーニングなど。

※製品数が多く新旧品合わせると2,000種類ほどあるため、研修およびOJTによりしっかりと知識を身に付けていただきます。

#### 【雇用形態】

正社員

#### 【給与】

想定年収：450～800万円（インセンティブ込）

※年俸制（分割回数16回）

年俸：4,500,000円～

月額：281,250円～468,750円

（基本給：233,036円～ / 固定残業代48,214円～を含む/月）

年額（基本給）：3,728,576円～6,214,288円

※固定残業手当は月、30時間0分、48,214円～80,357円を支給。超過した時間外労働の残業時間代は追加支給

**【就業時間】**

8:45-17:00（実働7時間15分、休憩60分）

※一人で対応が可能になったら、定時後17～18時のヘルプデスク対応をしていただくことがあります。（月に0～数回程度）

**【勤務地】**

弊社本社：東京都墨田区錦糸1-2-1アルカセントラル15階

（変更の範囲：会社の定める場所および労働者の自宅）

**【休日休暇】**

完全週休2日制（休日は土日祝日）

年間有給休暇12日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）

年間休日日数125日

土日祝日、夏期休暇（4日）、年末年始休暇、特別休暇、産前産後休業、育児休業、介護休業、子の看護等休暇

※育児休業、介護休業ともに実績があり、復職率は100%です。

**【待遇・福利厚生】**

- ・コーポレートカード貸与
- ・ノートパソコン貸与
- ・英語学習費用の補助あり
- ・永年勤続表彰
- ・健保組合経由での保養所利用、ラフォーレ倶楽部優待、スポーツクラブ優待あり

---

**Required Skills****【必須要件】**

※下記をすべて満たす方

- ・工業製品や機械部品等の業界で、内勤外勤を問わず法人営業や技術営業、技術サポート、機械系エンジニア（開発・設計・セールスエンジニア等）、品質保証、品質管理等、いずれかのご経験がある方。
- ・英語力（中級以上。英語メールの使用必須。TOEIC700点以上程度が目安。プロダクト業務では週1回ドイツ担当者とミーティングあり）

**【歓迎要件】**

- ・理系のバックグラウンドをお持ちの方。機械または設計のバックグラウンドがおありの方、歓迎。

**【求める人物像】**

- ・責任感と当事者意識を持って業務に取り組める方。
- ・社内部署間で協調を保ちながら役割を遂行できる方。
- ・ロジカルな考え方ができる方

**【選考について】**

- ・1次選考（Web）：+部門長面接+技術テスト  
（図を見て正解を一つ選んでいただくもので、計算問題など複雑な内容ではありません。時間は25分で5択のテストとなります）
- ・2次選考（対面）：社長面接

---

**Company Description**