

【広島・山口・島根 担当】 ケーブル保護管・電線の営業◆業界シェア上位・グローバル機械部品メーカー / 年間休日125日

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
1595037

Division
ECS営業部

Industry
Machinery

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Hiroshima Prefecture

Salary
4.5 million yen ~ 8.5 million yen

Work Hours
会社の規定に準ずる

Holidays
会社の規定に準ずる

Refreshed
October 29th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

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・電線の提案営業として顧客課題に応じた提案を担当
- 機械メーカー向けに最適な製品提案を行い受注獲得まで携われる
- 高付加価値製品の拡販を通じて成果が収入に直結する環境で活躍
- 直行直帰中心の働き方に加え、研修や英語学習支援制度も充実

【業務内容】
独 / イグス社製品のケーブル保護管（エナジーチェーン）及びケーブルの提案営業をお任せします。
担当エリアは広島・山口・島根、メインとなるのは広島です。（出張必須）

＜職務の特徴＞
顧客の仕様・用途を理解し、製品提案から価格納期交渉への対応、受注までを結び付けて頂く役割を担います。顧客は、各種機械メーカー（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）です。
エナジーチェーンは可動ケーブルの寿命を延ばし、動力/データ/信号を機械や装置に確実に供給する機械の要です。モジュラー式デザインのため組み立ても簡単で、薬品に対する耐性だけでなく、小さい曲げ半径にも対応でき、限られた設置スペースと同様に、大きく重く堅いケーブルやホースの収納にも理想的です。
製品選択肢の多さ、価格、納期と競合企業に対しての差別化は明確であり、その「高付加価値」からリピート率、引き合い率も高い商品群です。自身の提案力で製品のさらなる拡販を目指すことが求められます。

■募集背景：
体制強化（組織編成に伴う募集）

■配属先情報：
ECS営業部（部長、外勤営業21名、インサイドセールス3名）

■入社後のイメージ：
まずは製品知識を身につけるため3、 4ヶ月程本社（東京・錦糸町）でヘルプデスク研修（お客様からの問い合わせ対応）を行い、その後外勤デビューとなります。
研修中は本社に週5日出社。滞在先のマンスリーマンションは会社が用意いたします。

■働き方：
外勤デビュー後は自宅から通う直行直帰スタイルで営業活動をし、出社はほとんどありません。
ヘルプデスクやインサイドセールス部門も整備されており、営業担当は顧客への提案業務などの重要な業務に専念しやすい環境が整っております。

■仕事のやりがい：
顧客先の仕様に応じた提案のためにその用途を理解し、それを基に自社製品を使用した企画を作り、より良い機械、サービスを提案するといった職務であり、大きなやりがいを感じることができます。
なお、報酬はやればやっただけ報いる方針で、例えばプロダクトセールスと協力して一緒に営業活動を行い受注に至った場合は、双方に成績がカウントされる仕組み（ダブルカウント）になっています。
営業のインセンティブは上限を設けずに支給しておりますので、過去には年収以上のインセンティブが支給された事例もあり、やりがいのある環境が整っております。

■教育制度：
入社後は東京本社で3、 4ヶ月程度研修の実施
※通勤が難しい場合はマンスリーマンションを会社が用意
英語学校学費補助制度有り（試用期間中は対象外）

【雇用形態】
正社員

【給与】
想定年収：450万円 ~ 820万円
月給：￥310,714 ~（基本給￥233,036 ~ / 固定残業代・残業30時間相当￥64,286 ~ を含む/月）

【就業時間】
事業場外みなし労働時間制
みなし労働時間/日：7時間15分
休憩時間：60分
時間外労働有無：有

＜標準的な勤務時間帯＞
8:45 ~ 17:00

【勤務地】
広島、山口、島根エリア

【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】

- 社用車貸与（ガソリン代支給）、駐車場代支給
- コーポレートカード貸与
- ノートパソコン、 データ通信SIM, iPhone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】

- 何らかの工業製品（部品・装置等）の営業経験
- ドイツと連絡を取ることがありますので、英語に抵抗が無いレベルの方
  （翻訳ツールを使用して英語メールができればOK）

【歓迎要件】

- 理系のバックグラウンドがおありの方

【求める人物像】

- 自己管理能力のある方
- 状況を的確に把握でき、対策を検討し、社内の協調を保ちながら、営業活動を実行できる方
- 宿泊をともなう出張が可能な方

【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

【補足】

- 地方で開催される展示会への出展や、担当エリアによっては宿泊出張が生じますので、宿泊出張が可能であることは必須です。（※出張手当有り）
- 営業でありながら話すことが苦手でも、お客様の話を聞くことが得意だったり、聞き上手な方は大歓迎です。

Company Description