



ノードソン・アドバンスド・テクノロジー株式会社

【東京】 テクニカルカスタマーサービスマネージャー ※アフターセールス・エンジニア
(営業技術) ◆長期キャリア形成支援

最先端の半導体・EV業界を支える米国系グローバルメーカー ◆フレックスあり

Job Information

Hiring Company

Nordson Advanced Technology Japan K.K.

Job ID

1601249

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Koto-ku

Train Description

Tozai Line, Monzennakacho Station

Salary

6.5 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00 ※事業場外みなし労働時間制 ※フレックスタイム制を導入（コアタイムは10:00~15:00）

Holidays

完全週休二日制

Refreshed

August 14th, 2026 14:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・既存顧客への技術サポートや部品提案、代理店管理を通じてアフターセールスを推進
- ・顧客の課題解決から提案、運用改善まで一貫して関わり、長期的な信頼関係を築ける
- ・販売戦略やチーム支援も担い、組織成果に幅広く貢献できる
- ・豊富なeラーニングレッスンや海外の技術工場との連携により、専門知識を継続的に習得できる教育環境
- ・年収650～1000万円、フレックスタイム制・年休125日・転勤なしで働きやすい環境

【業務内容】

日本国内においてスベアパーツおよびサービスの販売促進を行い、技術サポートやソリューションの提供を通じて顧客満足を達成し、既存顧客アカウントを管理してアフターセールスの販売目標を達成する。

- ・既存ユーザーの維持・管理、顧客ニーズの把握、適切な製品・サービスの提案、トラブル対応および商談成立。
 - ・既存顧客からの各種問い合わせ対応(アプリケーションサポートを含む)、部品の見積もりと納期管理、納期交渉、部品受注の確保による販売目標達成。
 - ・メンテナンスサポートの一環として定期的に購入される部品の予測管理、代理店での主要部品の在庫管理。
 - ・既存顧客の運用傾向に基づくアプリケーションやPC/ソフトウェアのアップグレード提案。
 - ・代理店や営業担当者と月次で既存ユーザーの設備運用傾向や部品購入についての会議を実施。
 - ・年間・四半期・月間・週間の販売計画や優先順位を設定し、戦略的ビジネスプランに沿って活動計画を立てる。
 - ・製品知識や経験を顧客や他社員と知識共有セッションや顧客トレーニング等を通じて共有。
 - ・他部門・部署の同僚とチームとして協力。
 - ・必要に応じて追加の業務やプロジェクトに参加。
 - ・代理店管理(予算達成、案件進捗管理、製品トレーニング、技術サポート、見積対応、営業同行、受注管理)。
 - ・チームの販売目標達成をゼネラルセールスマネージャーの補助として支援。
 - ・アフターセールスマネージャーはチーム全体とともにアフターマーケット収益の責任を負う。
 - ・設置済み機器への技術サポート(トラブルシューティング、アクションプランの策定)を行い、顧客期待を満たす。
 - ・電話または現地にて一次サポート(設置、トレーニング、トラブル対応)および二次サポート(複雑なトラブルシューティング、デバッグ、評価)を必要に応じて実施。
 - ・必要に応じて問題を工場にエスカレーション。
 - ・フィールドの状況監視、トラブル対応スケジュール管理、アフターマーケット販売管理をチーム全体で実施。
 - ・訪問時に機能やアプリケーションの利点を説明しリード獲得を図り、改善点や新プロセスについてエンジニアリング部門にフィードバック。
 - ・サービス戦略実施のため、組織との連携や管理業務を遂行。
 - ・代理店のスベア部品在庫をレビューし提案を行う。
 - ・日本の顧客登録製品情報を更新。
 - ・C4Cシステムを利用し、定期デモやサービス部品のRMA(返品許可)および社内注文処理を行う。
- (仕事内容変更範囲：会社の指示する業務)

■募集背景：
リブレイス

■職位：
プレイングマネジャー

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月

【給与】
年収：650万円～1,000万円
月収：45万円～66万円
月額基本給：45万円～60万円
※上記年収には年間ターゲットボーナスを含む(月額基本給の20%支給)
※みなし超過分別途支給(月の労働時間に換算した際に、みなし労働8時間を時間を超過した分は、別途残業代を支給)
※給与に関しては、経験・能力・前職給与等を考慮し決定致します。

■昇給：年1回 / 1月
■賞与：年1回

【就業時間】
09:00～18:00(休憩時間 60分)
※事業場外みなし労働時間制(みなし労働時間 8時間/日)
■フレックスタイム制を導入(コアタイムは10:00～15:00)
■残業：月 0 時間～30 時間程度

【勤務地】
本社：東京都 江東区越中島1丁目1番1号 ヤマタネ深川1号館1階
(勤務地変更範囲：会社の定める事業所)
■アクセス：東京メトロ東西線・都営大江戸線 門前仲町駅 駅から徒歩10分 / 京葉線 越中島 駅から徒歩5分
■受動喫煙対策：就業場所 原則禁煙(分煙/ 別途喫煙所あり)
■転勤・出向：なし

【休日休暇】

- ・年間休日 125 日
- ・完全週休二日制
- ・GW
- ・夏季休暇
- ・年末年始
- ・有給休暇(入社時から付与されます。初年度 10日、1か月目から)
※入社日に応じて付与(4月から翌年3月までに10日間を比例配分)

※入社翌年4月から翌々年3月までの1年間に11日間付与。

【待遇・福利厚生】

- 交通費全額支給（上限5万円/月）
- 社会保険（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- 退職金制度
- 財形貯蓄等

Required Skills

【必須要件】

- 英語初級（読み、書き、日常会話レベル）
- 半導体電子部品関連の製造業においてエンジニアまたは営業の経験がある方。
- 営業としての交渉・折衝・対人スキル・提案スキルをお持ちの方。
- 各種Microsoft officeツールが使用できる方。
- 国内外出張に対応できる方
- 業界機械・設備の営業およびアフターセールスで7年以上の経験(NMCでの経験があれば尚可)。
- 製造設備のエンジニアリングまたはサービス経験3年以上。

【歓迎要件】

- グローバルビジネスにおいてキャリアアップを図りたい方

【選考について】

- 募集人数：1名
- 面接回数：2回

Company Description