



【提案営業】世界トップクラスのゴルフ計測機器 ◆米国PGA Show参加 ◆英語を活かせる ◆土日祝休み

◀国内トップシェア▶最新AI技術を活用したゴルフシミュレーターをグローバル展開中

Job Information

Hiring Company

AMPLUS

Job ID

1602914

Division

営業部

Industry

Machinery

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Kohoku-ku

Salary

4 million yen ~ 6 million yen

Work Hours

10:00 ~ 19:00

Holidays

完全週休2日制（土日祝） ※イベント対応等で3ヶ月に1度程度、休日出勤をお願いする場合あり（振替休日取得あり）

Refreshed

August 7th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

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▶

- ・営業経験を活かし、世界トップクラスのゴルフ計測機器の提案営業として活躍できる
- ・提案から導入・アフターフォローまで一貫して担当。顧客の声を製品改善へ反映できるメーカー営業
- ・英語力を活かし、海外メーカーとのやり取りや海外展示会への参加など、グローバルに活躍できる

- ・ゴルフ好き歓迎！趣味でゴルフを楽しんでいる方や、スポーツへの興味を営業活動に活かせる環境

【業務内容】

計測機器の提案営業として、課題ヒアリング → 提案 → デモ → 導入 までを一貫して担当していただきます。
案件によってはアフターフォローまでご対応いただきますので、お客様と長期にわたる関係構築が可能です。

- ・新規顧客開拓
- ・お客様へのヒアリングおよび課題の把握、問合せ対応
- ・製品説明およびデモンストレーションの実施
- ・見積書、提案書の作成
- ・契約締結および受注対応
- ・導入後のアフターフォロー（サポートチームと連携）
- ・電話、メールを活用したアポイント取得
- ・展示会やイベントでの営業活動
- ・販売代理店や協力会社との連携
- ・お客様からのご要望の社内共有
- ・製品改善に向けたフィードバックの提供
- ・CRMを活用した営業活動
- ・海外代理店やメーカーとの打ち合わせ

入社後は、まずは国内代理店や既存顧客への営業活動・フォローアップを中心に担当いただき、製品知識や営業スキルを習得していただきます。

その後、経験や適性に応じて、海外代理店・海外メーカーとのやり取りや海外案件もお任せしていきます。

■募集背景：

インドアゴルフ市場の拡大に伴い、営業組織の強化を目的とした募集です。

またこれまで活躍していたメンバーは新天地での新たな挑戦に進むこととなり、その後任として新たなメンバーをお迎えします。

成長市場の中で、事業拡大を共に推進していただける方を募集しています。

■組織構成：

営業部：4名

■このポジションの面白さ：

<“売るだけ”ではなく、プロダクトを育てる営業>

AMPLUSは自社開発製品を持つため、あなたの提案や顧客の声が製品改善に直結します。

「営業 × プロダクト × 技術」の三位一体で動けるのは、大手にはない圧倒的な魅力です。

<世界最高峰の計測機器を扱える>

GCQuadやGCHawkは、PGAツアープロが実際に使用する世界トップクラスの計測機器。

<インドアゴルフ市場の急成長の中心に立てる>

インドアゴルフ施設は全国で急増中。その中心にあるのが高精度シミュレーターです。

市場が伸びている今、営業としての成果も出しやすく、市場価値の高いキャリアを築けます。

<海外メーカーとのやり取りでグローバルに働ける>

海外メーカーとの打ち合わせや、米国PGA Showへの参加など英語を使ったコミュニケーションや海外出張の機会もあります。

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、6ヶ月（最長1年までの延長の可能性あり）

【給与】

想定年収：約440万円～約590万円（月20時間残業した場合の目安金額を含む）

基本給：30万円～40万円（前職給与を参考に決定）

■時間外割増賃金：実働に応じて全額支給

■給与改定：年2回（社内規定による）

■決算賞与：年1回、12月支給（基本給×1ヵ月分 / 試用期間終了後から対象）

■業績賞与：年1回、10月支給（業績により支給・金額変動あり / 試用期間終了後から対象）

【就業時間】

10:00～19:00

■所定労働時間：8時間（休憩1時間）

■残業：あり（平均月20時間）

【勤務地】

本社（神奈川県横浜市港北区新横浜3丁目20-12 新横浜望星ビル8F）および、会社が指定した場所

■受動喫煙対策：屋内禁煙

【休日休暇】

- ・完全週休2日制（土日祝）
※イベント対応等で3ヶ月に1度程度、休日出勤をお願いする場合あり（振替休日取得あり）
- ・年末年始
- ・年次有給休暇（入社半年経過後10日付与）
- ・慶弔休暇

【待遇・福利厚生】

- ・通勤手当：会社規定に基づき支給（上限月額3万円）
 - ・社会保険：健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険
-

Required Skills

業界不問・ゴルフ好きの営業経験者歓迎！

趣味としてゴルフを楽しんでいる方や、ゴルフ業界に興味をお持ちの方は、その知識や経験を営業活動に活かしてご活躍いただけます。

【必須要件】

- ・営業経験 3年以上
- ・英語レベル：ビジネス英語レベル（TOEIC700点相当）
- ・国内外出張可能な方（宿泊あり）：海外は年1～2回程度、国内は月1～2回程度
- ・展示会、イベントで土日出勤可能な方：2ヵ月に1度程度

【歓迎要件】

- ・ゴルフ経験のある方
- ・スポーツ経験のある方
- ・スポーツ観戦が好きな方

【求める人物像】

- ・チャレンジ精神を持ち、明るく前向きに取り組める方
 - ・自分の業務に責任を持ち積極的に取り組める方
 - ・物怖じせず、分からないことは質問するなど、コミュニケーションをとりながら進めることができる方
 - ・機械の性能やゴルフ業界についてのキャッチアップを積極的に行える方
 - ・柔軟に対応できる方
-

Company Description