



【東京】テクニカルセールスエンジニア/技術営業 ★英語力を伸ばしたい方 ★技術知見を活かした提案営業に挑戦したい方歓迎

≪英国発グローバルエンジニアリング企業≫ 年休129日/グローバルな環境で成長

Job Information

Hiring Company

[Renishaw K.K.](#)

Job ID

1605396

Division

三次元測定機プロダクトグループ

Industry

Machinery

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Train Description

Marunouchi Line Station

Salary

4 million yen ~ 6.5 million yen

Work Hours

09:00~17:00 7時間15分(休憩45分)

Refreshed

September 4th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

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≫

- ・英国発のグローバル精密計測メーカーで、最先端の測定技術を扱うテクニカルセールスポジション
- ・三次元測定機メーカーや工作機械メーカーなど日本のものづくり企業に対し、営業と技術の両面からソリューション提案
- ・英国本社とのやり取りや海外研修の機会もあり、英語を活かしながらグローバルに経験を積める環境
- ・年間休日129日・土日祝休み / 出張も日帰り中心で働きやすい環境

<業務内容>

三次元測定機用製品と関連ソフトウェアの技術提案、セールス、マーケティング、技術サポート、アフターサービスなど。仕様の打合せからフィールドでの障害対応まで幅広く担当いただきます。
三次元測定機のユーザーなので、加工を手がける会社の多くが顧客対象になり、既存ユーザーへのサポートを担当いただきます。

主な業務内容

- ・三次元測定機メーカーに対するアカウントマネジメント
 - ・三次元測定機用製品および関連ソフトウェアの技術提案・営業
 - ・スタイラス（測定子）やフィクスチャ（固定具）など関連製品の販売
 - ・Equator / Equator-X 500 などのOEMセールス（見積対応・技術問い合わせ対応含む）
 - ・展示会や社内営業部門からの情報をもとにした顧客提案
 - ・三次元測定機ユーザーに対して、レトロフィット（※）の提案（年に数回）
 - 仕様打ち合わせ、導入サポート、客先トレーニング、アフターサポート
 - フィールドでの技術サポート・トラブル対応
- ※レトロフィット：古くなった三次元測定機の既存の測定機本体を活かしつつ、制御系（コントローラ、サーボ、ソフトウェア）および計測ソフトウェアを最新のものと変更することを指します。

- ◆ **セールス**： 新規50%・既存50%（現状年数台程度）
セールスとして一般的に求められる納期・価格等の問い合わせ対応含む

- ◆ **技術サポート**： ハードウェア・ソフトウェアのオペレーション・客先でのトレーニング

◆営業のパターン：

1. 展示会や他部署（総販営業部署）の情報を元に、三次元測定機を所有するユーザーに対し、REVO/PH20(5軸システム)の紹介（この場合は啓蒙活動で、当初はレニショーから紹介し、最終的にはOEMと共同でユーザーに提案。販売先はOEM）
2. OEMよりのEquator及びEquator-X 500への引合いへ対応し、受注につなげる。
3. レトロフィットは、展示会や他部署（総販営業部署）からの情報を元にユーザーへアプローチし、販売、導入作業までをレニショーが実施

<出張>

営業の範囲： 全国
移動は多いですがほとんどが日帰り、直行直帰もあります。宿泊を伴う出張も含まれます。
週3日は外出、2日は社内というイメージ。関東・中京地区がメイン。
海外出張は数年に1回くらい。

<残業>

残業手当あり。ただし給与に月15時間分の法定内残業を含む。
それ以降の残業は平均月5-10時間程度。

<研修>

入社後、英国本社若しくはHKでの研修に参加いただく可能性あり。（1～2週間程度を想定。時期や期間は英語力にもよって変動あり）

<英語について>

英語は必須ですが現時点での英語力よりも、今後 英語力を伸ばす熱意をお持ちかどうかを重視します。（会社からのサポートもあります）
英語の技術資料を読んだり、日々UK本社、HKとのメールのやり取りや、電話、ビデオ会議等がありますので、技術的な話を英語で行います。ただ、お客様は国内ですので、正確な英語は求めています。コミュニケーションを取ろうとする姿勢が大切です。

<仕事の魅力>

- ・ブロー分野では、シェア70%、また他社にはない5軸制御というハイエンド商品、コンパクトで安価な汎用製品として優位性があります。
- ・新技術に触れます。（Equator-X 500等）
- ・最初から最後まで自分が担当するので、裁量権を持って仕事を進めることができます。
- ・アプローチを評価するので、やりがいがあると思います。売上主義ではありません。
- ・英国本社と頻りにやりとりが発生するため、英語を伸ばして行きたい方にはぴったりです。

<組織>

配属は三次元測定機プロダクトグループ。マネージャー1名（50代）、セールスエンジニア1名（30代）と今回ご入社いただく方の3名体制で、今回のポジションは三次元測定機メーカーセールス、Equator/Equator-X 500(汎用ゲージングシステム)のOEMセールスやレトロフィットセールスをメインに担当頂く技術営業です。

<雇用形態> 正社員（試用期間：6ヶ月 ※待遇は同じ）

<給与>

想定年収 400万～600万円

<賃金形態>

月給制

<賃金内訳>

月額（基本給）：235,300円～382,400円
固定残業手当/月：21,895円～30,112円（固定残業時間15時間0分/月）

毎月の給与には月15時間の法定内時間外労働を含みます。
※超過した時間外労働の残業手当は追加支給（＝1日8時間以上労働）

<給与補足>

※給与詳細は、経験を考慮の上、当社規定により決定します。

■昇給：年1回

■賞与：年2回（標準賞与年間5ヶ月）

■ボーナス(業績賞与)：年1回※業績による

<勤務地>

東京都新宿区四谷四丁目29番地8

新宿御苑前駅（東京メトロ丸ノ内線(池袋-荻窪)）-5分

四谷三丁目駅（東京メトロ丸ノ内線(池袋-荻窪)）-7分

曙橋駅（都営地下鉄新宿線）-10分

Required Skills

★エンジニアリングサポートやBtoB技術職の経験を活かし、営業×技術のテクニカルセールスに挑戦したい方歓迎★

<必須>

- ・機械および部品メーカーでの営業、もしくはエンジニアリングサポートの経験3年以上
- ・UKのエンジニアとメールや電話でコミュニケーションがとれる英語力（TOEIC600点以上を想定）
- ・顧客との折衝経験（例：不具合対応等）
- ・普通自動車免許（普段より運転されている方）

<歓迎>

- ・工学系（特に機械工学・電気・電子工学科等）を卒業された方歓迎
- ・マクロソフトソフトウェア、計測/測定プログラムに馴染みのある方
- ・精密測定機器業界の経験者
- ・電気電子関係の知識のある方（電気回路図を読める、測定機の電気信号の流れを理解し英国本社と調整できる方）
- ・プロアクティブかつ自律した営業スキル

<選考フロー>

書類選考→1次面接（Web）→2次面接（Web）→最終面接（対面）

※最終面接に進まれる際は、英語レジュメもご提出いただきます

Company Description