

【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
October 30th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

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≫

- 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、マーケッティング、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に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で、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せん。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＞
・プローブ分野では、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。
・新技術に触れられます。（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。
・英国本社と頻繁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