

最先端光学センサーの市場拡大を担うセールスエンジニア

最先端光学センサーの市場拡大を担うセールスエンジニア

Job Information

Recruiter
Michael Page

Job ID
1607282

Industry
Machinery

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Refreshed
November 18th, 2026 01:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

光学式測定センサーの拡販を通じて、日本市場での事業成長に貢献いただくポジションです。顧客への技術提案からデモ、導入支援まで幅広く担当し、国内外の関係者と連携しながらプロジェクトを推進します。

企業情報

産業用計測・センシング分野で高い技術力を持つグローバルメーカーです。製造業のお客様向けに高精度な光学ソリューションを提供し、日本市場でのさらなる成長を目指しています。

職務内容

- 光学式測定センサー製品の提案営業および市場開拓
- ターゲット顧客・業界の選定と関係構築
- 顧客訪問、技術プレゼンテーション、製品デモの実施
- 見積作成、受注管理、納期調整
- 営業フォーキャストおよび案件進捗管理
- 社内外ステークホルダーとの調整によるデモ・導入プロジェクト推進
- 製品納入・検収対応
- 品質や納期などの課題発生時の顧客フォロー

- 海外本社や関連部門と連携した課題解決

条件・待遇

- 想定年収：500万円〜800万円
- グローバル環境で海外チームと協働できる機会
- 最先端の光学・計測技術に携われるポジション
- 営業力と技術力の両方を伸ばせるキャリアパス
- 製造業のDX・自動化を支えるソリューション提案経験

すべての条件に合致しなくても、ご興味があればぜひご応募ください。

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Shizuku Fujita on +81368328649.

Required Skills

- 測定機器、特に光学センサーに関する知識をお持ちの方
- B2B営業経験をお持ちの方
- セールスエンジニア、アプリケーションエンジニア、または類似の技術営業経験
- 顧客や社内外関係者を巻き込みながらプロジェクトを推進した経験
- 機械、電気、工学系バックグラウンドをお持ちの方歓迎
- 英語でのコミュニケーションに抵抗がない方
- チームワークを重視し、円滑なコミュニケーションが取れる方

Company Description

産業用計測・センシング分野で高い技術力を持つグローバルメーカーです。製造業のお客様向けに高精度な光学ソリューションを提供し、日本市場でのさらなる成長を目指しています。