DXソリューション営業_協働・搬送ロボット / 中国語利用 / グローバルIT企業/転勤無

グローバル3万人IT企業 / グローバル最新DXソリューション / 中国語を活かせる

Job Information

Hiring Company
Beyondsoft Holding Co.,Ltd.

Job ID
1609656

Division
DXビジネス企画部

Industry
IT Consulting

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

Train Description
Yamanote Line, Osaki Station

Salary
7 million yen ~ 10 million yen

Work Hours
9時 ~ 18時

Holidays
週休2日制

Refreshed
November 19th, 2026 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Basic Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Other Language
Chinese (Mandarin) - Business Level

Minimum Education Level
Technical/Vocational College

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項≫
新規事業として協働ロボットアームおよび産業用搬送ロボットの販売・導入支援を展開しています。
主に製造業における工場自動化（FA）や、物流・倉庫業界における自動化・省人化ソリューションに注力しており、この事業を拡大いただけるDXソリューション営業担当を募集します。

≪本ポジションの魅力≫
・世界14か国に事業拠点、40か所以上のデリバリーセンター、従業員総数3万人以上のグローバル企業
・最新のDXソリューションに携われる営業
・新規ソリューションの企画、立上げ、拡販まで携われる営業
・新規市場の開拓に裁量を持って挑戦可能

【業務内容】
DXソリューション営業として、新規顧客企業の経営課題を把握し、最適な協働・搬送ロボットに関するDXソリューションの提案から導入まで一貫して担当していただきます。
製造工場、物流倉庫、SIer、販売代理店などをターゲットに、日本市場の開拓から案件獲得までを担当していただきます。
＜具体的には＞
・日本の製造業・物流倉庫ネットワークを活用し、3C電子、自動車部品、物流などの
業界顧客を開拓し、協働ロボットを活用した自動化・省人化ニーズを発掘する。
・顧客訪問や展示会での新規開拓を行い、提案・見積作成、商談・価格交渉、契約締結まで一貫担当
・本社と連携しながら、デモ機手配、輸入通関、設備導入・立ち上げまで推進する。
・日本市場、競合他社および関連業界政策の調査を行い、定期的に市場分析レポートを作成・提出する
・日本のシステムインテグレーター（SIer）や販売代理店とのネットワークを構築・活用し、
パートナーと連携して市場開拓を推進する。

【雇用形態】
契約社員（1年契約、契約更新の可能性あり）

【給与】
・想定年収：700~1000万円
・年俸制、年俸を12ヶ月分割した分を月給として支給
・月給：：583,000円 ~ 833,000円
基本給：472,303 ~ 674,835円、固定残業代：110,697円 ~ 158,165円
※固定残業時間は30時間/月、超過分については別途支給

【就業時間】
9時 ~ 18時（実働8時間）※フレックス勤務制度あり、利用には会社の承認が必要。

【勤務地】
就業直後：東京本社大崎オフィス（業務の必要に応じて、都内他事業所へ勤務することがある）

【休日休暇】

- 週休2日
- 年末年始休暇
- 年次休暇
- 慶弔休暇

【待遇・福利厚生】

- 各種社会保険完備
- 育児休暇・休業制度

Required Skills

【必須要件】

・製造業、物流・倉庫業界、または産業オートメーション関連の販売チャネル・代理店ネットワークを保持
・日本の輸入手続きや購買プロセスに関する知識を有する。
・産業機器、FA設備、産業用ロボットなどの営業経験2年以上
・ビジネスレベル以上の日本語力と中国語力

【求める人材像】
・主体的に業務に取り組める方。
・長期的な事業発展に共感し、自ら顧客開拓を推進できる。

【選考について】

- 募集人数：1名
- 想定入社時期：できるだけ早めに

Company Description