

**【愛知・三河】 アメリカ外資系 シニアアカウントセールスエンジニア****画像処理技術で世界をリード 製造業の自動化・省人化に貢献できる****Job Information****Hiring Company**[Cognex K.K.](#)**Job ID**

1611419

**Division**

FA Sales

**Industry**

Machinery

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Aichi Prefecture, Anjo-shi

**Salary**

8.5 million yen ~ 12 million yen

**Work Hours**

9:00 ~ 17:30 ( 所定労働時間7時間30分、休憩60分 )

**Holidays**

完全週休2日制 ( 土日祝 )

**Refreshed**

September 9th, 2026 10:46

**General Requirements****Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Daily Conversation

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

**Job Description****《募集要項・本ポジションの魅力》**

- ・ 画像認識・マシンビジョンの提案営業を担い、案件創出から大規模案件の受注まで一貫して担当

- ・世界No.1の画像処理企業で、最先端の技術ソリューションを通じ顧客の課題解決に貢献できるやりがい
- ・エンドユーザーやOEM、社内技術チームと連携し、戦略的な案件を自ら推進できる裁量ある環境
- ・年収850万～1,200万円、年間休日125日、完全週休2日制に加え充実した外資系福利厚生あり

#### 【業務内容】

- ・エンドユーザー、パートナー、OEM 顧客に対し、画像認識・マシンビジョンソリューションの営業活動を行い、売上目標達成に向けて案件の創出から受注までを担当する。
- ・Cognex の営業プロセスを活用し、顧客への製品デモや提案活動を通じて、大規模かつ戦略的な案件の獲得を推進する。
- ・営業リードへのフォローアップを行い、顧客訪問を設定しながら新たなビジネス機会を開拓する。
- ・提案営業の手法に基づき、顧客訪問および提案活動を効果的に実施する。
- ・案件の導入先や意思決定者が担当テリトリー外にいる場合には、他地域の営業担当者と連携して案件を推進する。
- ・顧客からの問い合わせに対応し、システム要件を把握した上で、Cognex ソリューションの優位性を提案・説明する。
- ・展示会やマーケティングイベントへの参加・支援を行う。
- ・アプリケーションエンジニアリングチームと連携し、製品評価や技術検証活動の調整・推進を行う。
- ・Sales Book(CRM システム)において案件情報を継続的に更新・管理する。

< レポートライン >

-Area Sales Manager

#### 【雇用形態】

正社員

#### 【給与】

想定年収(OTE: On-Target Earnings)：年額 8,711,000 円～12,000,000 円

基本給(Base Salary)：年額 6,533,250 円～9,000,000 円

ターゲットインセンティブ(Target Incentive)：年額 2,177,750 円～3,000,000 円

※最終的なオファー内容は、候補者の経験、スキル、資格、およびポジションとの適合性を総合的に考慮して決定します。

#### 【就業時間】

9:00～17:30（所定労働時間7時間30分、休憩60分）

#### 【勤務地】

三河営業所

〒446-0056 愛知県安城市三河安城町 1-4-4 カリツービル6F

※基本的に配属地で勤務するものの、顧客によって動く地域は配属地域ではなくなる可能性も有（それによって出張頻度も変わりますが、現状そこまで頻度は高くありません）

#### 【休日休暇】

- ・年間休日125日
- ・完全週休二日制（土日祝）
- ・夏季休暇
- ・年末年始休暇

#### 【待遇・福利厚生】

- ・退職一時金制度
- ・各種表彰制度
- ・慶弔金
- ・団体生命保険
- ・Benefit Station
- ・Vision Benefit
- ・インセンティブポイントプログラム
- ・Birthday ギフトプログラム
- ・永年勤続表彰（5年2000ドル、10年7500ドル、15年15000ドル、20年20000ドル、25年25000ドルの旅行券）など

### Required Skills

#### 【必須要件】

- ・工学系・技術系の学位、またはそれに相当する実務経験。
- ・法人営業の実績があり、継続的に売上目標を上回った経験を有すること。
- ・技術製品・技術ソリューションを組織内のさまざまなレベルの顧客に提案・販売した経験。
- ・FA(ファクトリーオートメーション)業界、または類似業界において高い営業実績を有する。
- ・提案営業環境での豊富な経験と実績を有する。
- ・定義された営業プロセスを活用し、継続的に成果を上げられる。
- ・Microsoft Windows および Microsoft Office 製品を含む PC スキルを有する。
- ・業務上、40%程度の出張が可能である。
- ・自律的に業務を推進できる。

### Company Description