

ソフトウェアセールスエンジニア/SoftwareSalesEngineerSmartFactorySolutions

工作機械、レーザ、エレクトロニクス分野で市場をリード / 多様なキャリアパスが可能！

Job Information

Hiring Company
TRUMPF Corporation

Job ID
1611503

Industry
Machinery

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Midori-ku

Train Description
Yokohama Line, Kamoi Station

Salary
8 million yen ~ 10 million yen

Refreshed
November 17th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business 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≫

- 製造現場の課題を分析し、スマートファクトリー向けソフトウェアを設計・提案
- 生産性向上や業務改善を実現する、課題解決型のソリューション提案に携われる
- 最先端技術を扱いながら、ドイツ本社や他部門など多様なキャリアを描ける
- フレックスタイム制を導入し、フラットな組織で主体的かつ柔軟に働ける環境

【業務内容】

- 製造現場および運用上の課題を、拡張性の高いソフトウェアソリューションコンセプトへと具体化し、技術的・商業的に実現可能なソリューションとして設計・提案
- ソフトウェア案件における見込案件から受注までのフェーズを主導し、見積・提案・デモ・ワークショップを通じて顧客の意思決定を支援
- 受注後、プロジェクトマネジメントおよび実行チームへの体系的な引き継ぎを行い、プロジェクトが円滑に立ち上がるよう技術的・商業的な背景情報を共有

＜ミッション＞
スマートファクトリー向けソフトウェアソリューション(SFS)を通じて、顧客の資材フロー、設備稼働率、生産の自動化を最適化し、ソフトウェア主導のスマートファクトリー化を推進するポジションです。営業担当と連携し、見込案件から受注までのプロセスを主導することで、事業部の売上拡大と組織の成長に貢献します。

＜Report to＞ SFS Japan Manager
＜職位＞スタッフ

■募集背景：
新規ポジション

■配属先について：
＜所属事業部：マシン事業部＞
本事業部では、世界レベルで認められている技術・性能を備えた板金加工機、製品に組み込むソフトウェア、販売後のアフターサービスを提供し、板金加工事業を包括的に支えています。また、板金加工機単体の自動化、工場の自動化、さらに工場全体のワークフローを見える化(スマートファクトリー化)についてもサポートしています。
ヨーロッパに開発・製造拠点をもち、国内では 2D レーザ加工機、パンチ・レーザ複合機、曲げ加工機など豊富な製品ラインナップを取り揃え、お客様のニーズに対応した製品を提供することで、お客様へ真のソリューションを提供します。
事業部は営業部門とテクニカルサービス部門で構成。

＜所属部門：SFS(Smart Factory Solution)＞
本部門は、機械単体ではなく、機械・自動化設備・ソフトウェアを組み合わせた統合型スマートファクトリーソリューションを担当します。対象範囲は、構想策定、営業支援、見込案件~受注、プロジェクト遂行、ならびに最終顧客検収までです。

■将来の可能なキャリアパス：
キャリア志向の明確化と入社後の実績により、国内の他エリアへの配置転換・横浜本社や他部門やドイツ本社への異動も可能。

■このポジションの魅力：
世界でも最先端の技術を持つ製品を強みとしてビジネスに関わることができます。フラットな組織で主体的にかつフレキシブルな働き方を実現できるのも魅力の一つです。また、役職を問わずトルンプの一メンバーとして、よりよい組織や企業文化のための改善や変革に関われるのも醍醐味です。
中長期的には、年齢やバックグラウンドを問わず業績や積極性に応じて多様なキャリアパスを追求することも可能です。

■課題/チャレンジ：
シニアのフィールドセールスメンバーと円滑なコミュニケーションを築きつつ、並行して自ら顧客との関係性を構築し、現場で顧客の業務プロセスや課題・ニーズを深く理解していくことが本ポジションの大きなチャレンジとなります。

■TRUMPF Japan について：
トルンプは 1923 年の創業以来、常に未来に必要となる技術を見据えて新しい製品・ソリューションの開発を継続してきた、ドイツに本社をもつグローバル企業です。高度な技術と高品質の開発と製造により、お客様が求める真のソリューションを提供することでお客様の成功に寄与し、自社の価値をも高めてまいりました。
日本国内では 1977 年の創業以来、板金加工機・レーザ発振器・エレクトロニクス製品をメインに事業を展開しています。横浜本社の他、仙台と名古屋にオフィスを構え、約 220 名の従業員が各オフィスまたはお客様により近い拠点で営業とアフターサービスを展開しています。

【雇用形態】
無期雇用正社員

【給与】
想定年収：800万~1000万円 (月給制)
※ご経験により応相談

月給50万~62万円程度

■残業手当：時間外勤務・深夜勤務・休日勤務による手当支給
■賞与：年2回※個人業績・会社業績100%達成に対し、合計で基本給2ヶ月分

【就業時間】
フルタイム

■フレックスタイム制(一日当たり労働時間7時間45分/コアタイム 11:00~15:00)
■残業：あり (月に30時間程度)

【勤務地】
横浜本社

■転勤の有無：当面なし
■出向の有無：なし
■出張の有無：あり
※OJT が終了するころから2週間に1回、2~3日程度。

状況に応じて月の半分ほど出張先に滞在する場合もあり。

【休日休暇】
会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当：会社規定により上限5万円まで支給

Required Skills

【必須要件】
< スキル/知識 >

- 製造ソフトウェアの知識(ERP、MES、APS、CAD/CAM、基幹システム・生産管理ソフト)
- ビジネスプロセス分析力
- ROI やビジネスケースの作成
- 離散製造業(自動車・産業機械・電機等)の経験
- Excel、Power Automate、を含む Microsoft 365 のスキル
- 国際的なステークホルダーマネジメント
- 日本語ネイティブレベル
- 英語力必須：英語での読み書き・オンラインでの会議参加が可能なレベル

< 経験 >

- 製造業向けソフトウェア(ERP、MES、CAD/CAM、生産計画システムなど)のいずれか
  または複数分野での実務経験：5 年以上
- 技術営業、ソリューションコンサルティング、ソフトウェアプリセールス、またはソフトウェア事業開発での経験：
  2 年以上
- 顧客要望内容の追求および分析、最適ソフトウェアの要件定義及び選定、ソリューション設計の経験
- ソフトウェアデモや顧客向けワークショップの実施
- 営業、プロジェクト管理、IT、サービス、製品管理、および本社チームとのコーディネーション

【歓迎要件】
< スキル/知識 >

- IT/OT 統合の知識
- クラウドおよび SaaS のビジネスモデル
- データ分析およびレポート作成ソリューション
- CRM、SAP、Smartsheet の知識
- SharePoint、Power Bi の知識

< 経験 >

- 日本の製造工場での勤務経験(板金、機械加工、組立、または工業生産)
- CRM、SAP、Smartsheet、Salesforce、または類似のプラットフォームの取扱
- エンタープライズソフトウェアの導入経験

【求める人物像】
本ポジションは、製造業のお客様に対し、スマートファクトリー化や DX 推進を支援するソフトウェアプリセールス職です。設備稼働や生産進捗の見える化、生産計画・工程管理の最適化、CAD/CAM データと製造現場の連携などを実現するソフトウェアソリューションを提案し、お客様の生産性向上や自動化を支援します。単なる製品提案ではなく、お客様の業務課題を整理し、生産性向上や業務改善に向けた最適なソリューションを提案する課題解決型のポジションです。
ERP、MES、生産管理システム、CAD/CAM など製造業向けソフトウェアの経験に加え、提案営業や業務改善支援の経験をお持ちの方は特に親和性があります。

【選考について】

- 面接：2~3回
- 適性試験：なし
  ※必要に応じてリファレンスインタビューを含むバックグラウンドチェックを実施する場合があります。

Company Description