



法人営業 ◆ 自社開発×OEM

フューチャーモデル株式会社での募集です。 法人営業（消費財）のご経験のある方は...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

フューチャーモデル株式会社

Job ID

1615649

Industry

Electronics, Semiconductor

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4.5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

10:00 ~ 19:00

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社後7ヶ月目から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 夏季休暇 年末年...

Refreshed

October 1st, 2026 16:10

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2382013】

パートナー企業との信頼関係を築きながら、当社の製品をベースに新たな市場価値を共創するキーパーソンを求めています。

〈業務詳細〉

- ・法人クライアント（小売・通販・ブランド企業等）へのOEM提案営業
顧客課題やブランド戦略を理解し、既存製品や開発中製品をベースに最適な提案を実施
- ・社内の開発・品質・生産管理チームとの仕様調整・開発進行のハブ業務
顧客要望を仕様に反映しながら、コスト・納期・品質のバランスを調整
- ・新規案件の立ち上げ・プロジェクト推進（PoC～量産まで）

- 試作サンプルの確認、評価フィードバック、製品化までのスケジュール管理
- ・見積書・契約書作成、原価試算、価格交渉等の提案活動全般
- 仕入原価や構成部品を理解した上で、営業主導で価格条件を構築
- ・展示会出展、販路開拓に向けた営業企画活動
- 既存顧客への深耕提案に加え、戦略的な新規開拓・案件組成にも挑戦可

Required Skills

- 必須条件：提案営業のご経験をお持ちの方（目安：3年）
- 歓迎要件：
 - ・OEMまたはODMビジネスでの営業経験
 - ・モバイルアクセサリー・スマート家電業界経験者
 - ・海外パートナー（中国・台湾など）との折衝経験

Company Description

当社は2019年に設立し、「AI×IoTのチカラで人々を笑顔に」を理念に掲げ、AI×IoTの技術を活かして個人向け・法人向けのIoTソリューションを企画から開発、販売まで一貫して手がけています。ハードウェア（デバイス）とクラウドシステムの両方を自社で開発できることが強みで、位置情報サービスの「まもサーチ」「GeoPita」、介護施設向け見守りシステムの「LitCare」、法人向け会話データ資産化サービスの「BizReco」など幅広いサービスを展開しております。今後は、時価総額1,000億円企業を目指すとともに、IPO（株式上場）も視野に入れて事業拡大を進めております。