ENGEL

【新事業所・名古屋】オーストリア発のグローバルメーカー｜Technical Sales Engineer (技術営業)

世界的な射出成形機メーカーで、専門技術を磨きながらグローバルに活躍

Job Information

Hiring Company
ENGEL Japan K.K.

Job ID
1617236

Industry
Machinery

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio
(Almost) All Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Aichi Prefecture

Salary
7 million yen ~ 11 million yen

Work Hours
9:00 ~ 18:00

Holidays
完全週休二日制

Refreshed
November 27th, 2026 13:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

世界的に高い知名度を誇るオーストリア発の産業機械メーカー「ENGEL」。
射出成形機や産業用ロボットを中心に、自動化・省人化・品質向上を実現するトータルソリューションを提供しています。

日本国内でも事業を拡大しており、グローバルな環境で専門性を高めながら、事業成長に携われる点が魅力です。

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 射出成形機や産業用ロボットを活用した生産自動化ソリューションの技術営業、受注から納品までのプロジェクト推進
- 名古屋事務所の立ち上げメンバーとして拠点づくりに携わり、世界トップクラスのメーカーで事業拡大を牽引できる環境
- IoT・AIを活用した最先端技術を提案し、海外拠点との連携を通じてグローバルな営業経験と顧客の課題解決力を磨けるポジション
- 年収744万 ~ 1,008万円に加え業績連動賞与あり、年間休日130日、フレックスタイム制、週1回程度の在宅勤務が可能

【業務内容】

名古屋事務所の中核メンバーとして技術営業を担っていただきます。

＜仕事内容＞
世界トップクラスの射出成形機メーカーであるENGELの日本法人にて、射出成形機および生産自動化ソリューションの技術営業を担当いただきます。
顧客は自動車、医療機器、電子部品、包装材メーカーなどの製造業企業です。お客様の生産課題や品質向上ニーズをヒアリングし、射出成形機だけでなくロボットや自動化設備を組み合わせた最適な生産システムを提案していただきます。
また、日本のお客様の要望を本社や海外工場へ展開し、営業とともに仕様・価格・納期などを調整しながら、受注から納品まで一貫してプロジェクトを推進していただきます。機械導入後のフォローやアフターサービスにおける弊社サービス部門との連携、レポーティング（Salesforceを使用）、翻訳を含む資料作成、展示会対応などもチームの一員として担っていただきます。

＜商材＞
商材は、ENGEL製の射出成形機、自動化システム、産業用ロボット、周辺機器およびデジタルソリューションです。
ENGELの最大の特徴は、射出成形機単体ではなく、生産ライン全体の自動化・省人化・品質向上を実現するトータルソリューションを提供していることです。

＜やりがい＞
世界での知名度は抜群で、日本国内での事業も拡大中です。新規のお客様にいかにENGEL 製品の良さを伝え、実際の受注につなげられるかが仕事のやりがいであり面白さでもあります。日本企業様の海外拠点ではすでに多数の機械導入実績があり、ENGELの海外現法と協力しながら日本企業の本社へアプローチを行ってくことも仕事の1つであり、グローバルな仕事の機会があります。IoTやAI技術も積極的に導入しているため、機械販売だけでなく、ソリューションプロバイダーとしてお客様のイノベーションに大きく貢献できます。自分で戦略を考えて、実行に移していくことが好きな人には、とても刺激的な職場です。

（仕事内容変更範囲：会社の指示する業務）

■募集背景：
事業拡大に伴い、名古屋事務所の立ち上げメンバーとなるTechnical Sales Engineer（技術営業）を募集します。拠点の立ち上げから営業戦略の立案・実行まで、裁量を持って主体的に取り組めるポジションです。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月

【給与】
年収： 744万円 ~ 1008 万円（月給制）

月収：62万円 ~ 84万円
月額基本給： 55万円 ~ 75 万円 + 固定残業20時間：7万円 ~ 9万円
※上記月給に、固定残業代20時間 / 月を含む

■残業手当：月20時間を超えた場合は、残業代別途支給。
■賞与・インセンティブ：年収比20%を上限として、個人の業績に応じたボーナスあり（ただし、初年度は入社時期による）
■昇給：年1回

【就業時間】
基本就業時間 9:00 ~ 18:00

■フレックスタイム制
コアタイム 10:00 ~ 15:00
フレキシブルタイム　7:00-10:00, 15:00-22:00)
■休憩：60分
■残業：月 5 時間 ~ 10 時間程度（業務による）

【勤務地】
愛知県
（勤務地変更範囲：会社の定める事業所）

本社：東京都中央区日本橋兜町5-1 兜町第一平和ビル3F
※名古屋事務所は 1 月までに決定いたします。
それまでは本社に籍を置きながら、リモートや顧客先・東京事務所への出張で就業いただきます。

■アクセス：
　東京メトロ東西線 茅場町 駅から徒歩3分
■転勤： 当面無し
■受動喫煙対策：就業場所全面禁煙
■在宅勤務：在宅勤務有り 週に約1回程度

【休日休暇】

- 年間休日 130 日（2026年度予定）
- 完全週休二日制（土日祝日）
- 夏季休暇
- GW休暇
- 年末年始休暇
- 慶弔休暇
- 産休、育休
- 介護休暇
- 年間有給休暇：有給休暇は入社後6ヶ月目から付与されます(入社後6か月目から10日支給。試用期間中から、傷病休暇 5 日付与有り）

【待遇・福利厚生】

- 社会保険完備（健康保険、雇用保険、厚生年金、労災保険）
- 交通費全額支給（上限月 3 万円）
- 福利厚生　PC・スマホ貸与

Required Skills

【必須要件】

- 製造業もしくは商社での（産業機械）の技術営業もしくは設計経験
- 英語ビジネスレベル（読み書き、スピーキング）

【歓迎要件】

- 産業機械の技術営業経験
- マネジメント経験
- Sealsforceの使用経験
- 自動車関連業界での就業経験
- 工学系の学位がある方

【選考について】

- 募集人数：1名
- 面接回数：2～3回（英語面接あり）

Company Description