

精密機器営業

Job Information

Recruiter
JAC International Co., Ltd.

Hiring Company
ライフサイエンス・研究機器メーカー

Job ID
1618936

Industry
Other

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 19th, 2026 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【職務内容】
担当エリアにおける製品販売、売上拡大に加え、顧客情報の収集と活用を通じてチーム全体の販売戦略を支える役割を担っていただきます。

・営業スタイルと顧客対応
既存顧客（大学・病院等）への深耕営業および新規開拓を行います。
販売店（代理店）を通じた販売支援が主軸となりますが、主要顧客には直接訪問し、関係構築から提案、販売前後のフォローまでを一気通貫で担当します。
難易度の高い案件については、メーカー営業として直接提案を実施します。
※納品実務や修理、アフターサポートについては社内の専門サポート部門が担当します。

・顧客情報の収集・活用（ナレッジ共有）
研究分野の動向や製品の活用方法、顧客ニーズなどの情報を現場で収集し、社内データベースへ集約します。
収集した情報を他拠点の営業に共有し、類似したニーズを持つ顧客への提案や販売促進につなげます。

・活動サイクル
顧客訪問を中心に、内勤業務と組み合わせながら、**顧客とのコミュニケーションを重視した活動スタイルです。

【職務の魅力】
・ライフサイエンスをはじめとする研究・医療分野の幅広いニーズに対し、最適なソリューションを提供することで、お客様や社会への貢献を実感できる仕事です。また、業務経験を重ねた後、将来的に営業戦略やマーケティングなど、幅広いキャリアを目指せる可能性があります。
・専門性の高い製品・ソリューションを扱い、顧客との長期的な関係構築を通じて営業としての専門性を高めることができます。また、社内の関係部門と連携しながら、主体的に営業活動を進められる環境です。
・顧客のニーズに合わせたソリューション提案や、新たな営業・マーケティング手法の活用など、市場環境の変化に合わせた取り組みに挑戦でき、自身の成長にもつなげられる環境です。

【入社後のキャリアパス】
入社時の職務から段階的に経験を積み、個人の志向と適性に応じてマネジメントや専門職などの多様なキャリアを選択することが可能です。
・営業スペシャリスト：営業経験と専門性を活かし、高度な商談や営業戦略の立案を牽引します。
・営業マネジメント：チーム全体の数字責任を負い、組織運営とメンバー育成を担います。
・製品スペシャリスト（営業支援）：製品や市場に関する専門性を深め、現場の営業活動を支援します。
・マーケティング：営業経験を活かし、製品・市場戦略などの企画業務に携わります。

【営業エリア】
主要エリア： 東京都および首都圏近郊を中心に担当いただきます。
※担当状況により、近隣エリアの顧客をご担当いただく場合があります。

Employee Benefits:
Employment Type: Full time employee (正社員)
Office Location: Central Tokyo, Japan
Working Model: Hybrid, 2-3 days in office with flex time.
Interviews: 2-3
Budget: Up to 9.9 Mil (base+bonus)
Welfare and Insurances: Covered

Required Skills

【必須要件】
学歴：大学卒または大学院卒
経験：精密機器・理科学機器などを扱う企業での営業経験（3年以上）
資格：普通自動車免許

【歓迎要件】
経験：代理店営業経験
バックグラウンド：ライフサイエンス分野に関する知識、または研究・実験機器の使用経験をお持ちの方

Company Description

新たに日本マーケットに参入される外資系企業や、日本でさらなるビジネス拡大をお考えの外資系企業のお客様に、私たちは最適な採用サポートを提供いたします。1975年に英国初の日系人材紹介会社としてロンドンで創業し、その後シンガポール、日本、マレーシア、インドネシア、タイ、中国の7カ国（また2011 年には香港・韓国にも拠点を新設予定）でグローバル人材紹介会社として事業を拡大してきたジェイ エイ シーは、そのバックグラウンドから、海外文化への深い理解を持ち合わせています。グローバルに事業を展開する日系人材紹介会社のリーディングカンパニーとして、私たちは他に類のない人材ネットワークから、日本人の優秀なバイリンガル人 材や外国人のプロフェッショナル人材をご提供することが可能です。幅広い業種、職種においてのエキスパートである当社のネイティブあるいはバイリンガルコ ンサルタントが皆様のパートナーとなり、適材適所で人材のご紹介をいたします。ジェイ エイ シーが築いてきた特有の歴史、文化、そしてグローバルマーケットでの強みを揺ぎない核として、日本マーケットで躍動する外資系企業のお客様のニーズにさら に的確にお答えするために、ジェイ エイ シー インターナショナルは誕生しました。私たちはアジアやヨーロッパのJAC Recruitment Group海外各社と緊密に連携を取り、お客様の真のニーズを把握した上で、最適なキャンディデイトをご紹介いたします。

?

We provide specialized proactive recruitment support tomultinational clients who are setting up new operations or areexpanding existing business and seeking further growth in theJapanese market.As the first Japanese recruitment company to set up operations in theUK in 1975, understanding foreign cultures is second nature to us.With our extensive global network and historically leading position asrecruitment consultancy to Japanese corporations, we have access toan unrivaled pool of bilingual Japanese and foreign professionals.Our professional consultants are experts in a range of Industries andfunctions and all have extensive multicultural experience.Based on JAC’s unique history, culture and market strength, JACInternational was founded to provide dedicated support to ourmultinational corporate clients in Japan.

JAC International Co., Ltd. is a wholly owned subsidiary of JAC Recruitment. Co., Ltd.