

【SS2601】OST部門 光学SI事業 法人営業・セールスマネージャー（国内・海外）

駿河精機株式会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
駿河精機株式会社

Job ID
1620175

Industry
Specialized Import, Export

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
7 million yen ~ 10 million yen

Work Hours
09:00 ~ 18:00

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社後3ヶ月目から付与されます 初年度 10日 3か月目から 【休日】週休二日制 土 日 ※原則週休2日…

Refreshed
October 29th, 2026 18:23

General Requirements

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

【求人No NJB2377311】
駿河精機の精密位置決め・計測技術を基盤としたシステム製品で、大きく成長するグローバルな光通信/光半導体デバイスR D・量産企業に計測・調芯ソリューションを提供します。
駿河精機のシステム製品は、内製の自動ステージとモーション制御技術による精密位置決め技術と計測技術の連携により、光通信分野で長年R Dから量産装置まで幅広く利用されています。今後大きく需要が拡大する光電融合市場でも期待される製品であり、業界の先端分野に関わる企業や研究者に注目されています。

【 具体的な業務内容 】
1．国内営業マネージメント（40%）

配下の国内営業のチームマネジメント、活動のフォローアップ、営業活動のマネジメント全般
2．国内外での製品拡販（30%）
国内に加え、海外は主にヨーロッパへの拡販営業
3．営業戦略の構築（30%）
売り上げの向上、事業拡大のための営業戦略の構築

※製品知識等は徐々に覚えていただければ問題ありません。丁寧に教えますのでご安心ください。

【 仕事のやりがい・面白さ 】
次世代半導体や高速通信の鍵を握る「光電融合」という大きな業界構造の転換が起きています。その中で光調芯システムを日米欧のトッププレイヤーへと提案することは単なる営業活動に止まらず、新たな市場における開拓戦略を練り、従来なかった海外の拠点やパートナーとの連携など、大きなやりがいや面白さのある仕事です。

【 将来的なキャリアパス 】
国内外をカバーしながらシステム営業、営業マネジメントとしてのスキルを磨き、将来的には営業部全体をリードする役割を担っていただくことを期待します。ゆくゆくは事業戦略にも関わっていただきたいと考えています。

Required Skills

■必須
・システム製品やソリューションの営業経験
・営業チームリーダー経験
・海外営業経験
・ビジネス英語
・自動車運転免許
・PowerPoint等で営業資料が作成可能、Excel等　基本的ITスキル

■歓迎
・TOEIC 900点以上
・光学製品の取り扱い経験
・海外駐在経験
・BtoBビジネス経験・FA、IA業界での勤務経験のある方
・半導体製品装置や光学製品メーカーで勤務経験がある方
・FA業界や部品の知識を保有する方

■求める人物像
・前向きな考え方ができ、顧客が実現したいことを理解して顧客と開発チームの橋渡しができる方
・事業数値を意識し、定量的な判断を元に活動が出来る方

Company Description

・電気、電子、通信及び産業用機械、装置の開発・製造及び販売・映像及び光学機器の開発・製造及び販売・産業機械用部品の開発・製造及び販売・上記に付帯する一切の業務