

OC07　光学技術応用製品の法人営業 < 大阪 狭山 >

コニカミノルタ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...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
コニカミノルタ株式会社

Job ID
1620202

Industry
Electronics, Semiconductor

Job Type
Permanent Full-time

Location
Osaka Prefecture

Salary
7 million yen ~ 9 million yen

Work Hours
08:30 ~ 17:10

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季...

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 NJB2385259】
【部門役割】
光学コンポーネント事業部は、コニカミノルタが長年培ってきた光学製品の開発・設計・製造・営業販売の知見を基盤に、OEM（ノンブランド）での商品ビジネスを世界中の顧客企業と行っています。主要商材は、デジタルシネマで用いる高輝度プロジェクタ用光学系（世界トップシェア）、カメラ用レンズ、半導体検査装置用光学系、などです。

【職務内容】
OEM光学製品、光学部材の販売、サービスのビジネスにおいて以下の業務をお任せします。
１．国内・欧米・アジア顧客のいずれか担当顧客を持ち営業として案件を推進

担当顧客および関連部門と折衝・調整・交渉を行います。また、アシスタントと連携した見積提示や出荷調整などの販売業務を推進します。
２．需要動向の調査と販売戦略の立案、推進
ワールドワイドでの市場や顧客の需要動向を調査、考察し、販売戦略を立案、提案し、実行します。

【解決したい課題】
当部門では事業を支えてきた経験豊富なメンバーが活躍していますが、今後を見据え、その知見や顧客との関係性を次世代へ引継ぎ、持続的な営業体制を構築していきたいと考えています。
今回の募集では、外部で培った経験や視点も活かしていただきながら、顧客の前に立ち、社内関係部門ともしっかりコミュニケーションしながら、課題に深く踏み込み案件を主体的に推進できる営業人材を募集します。将来的には組織をリードする役割を担っていただくことも期待しています。

【ポジションの魅力】
・大阪狭山市のオフィスから、グローバル市場を相手に国内外のBtoB顧客とダイレクトにコミュニケーションできます
・お客様の商品・製品に踏み込んで、様々な提案を行いWin Winのビジネスを推進出来るチャンスがあります
・組織はコンパクトで、積極的にコミュニケーションし主体的にアクションできる方には、スピーディーに社内外へ提案を発信する機会があります。
・これまでの経験を活かして短期で即戦力となり顧客に相対する役割になっていただくと共に、更なる経験・スキルを高め、グローバルなリーダー人財に向け成長していく事を期待しています。

【メッセージ】
国内外の大手企業を顧客とし、高精度、高品位を価値とする製品のビジネスです。業務で必要となる専門的な内容はOJTで身につけて頂けるようフォローします。お持ちのスキルを活かしながら、社内外との協議や交渉、製品知識などを学び、挑戦する意欲を持つ方、コミュニケーションスキルを発揮いただける方をお待ちします。

【遠方から転職を検討する方へ】
当社では、遠方から転職される方を対象に借上げ社宅制度を用意しています。
家賃の約70%を会社が負担し、転居に伴う住居費の負担を軽減します。
勤務先や家族構成により上限・負担率は異なりますが、最大7年間、キャリア入社者の住居負担をサポートします。
（適用可否は社内規定に基づき決定します）

【関連URL】
https://www.konicaminolta.jp/instruments/

Required Skills

【必須要件】
１．製品やサービス商品の海外販売に関する3年以上の業務経験
（物流手配やインボイス作成など関連実務の基礎知識を含む）
２．社内外との協議、折衝の経験
３．英語での顧客コミュニケーション力
（TOEIC700点以上、海外顧客とビジネス英語の使用経験があること）
４．業務役割としてのリーダーの経験

【歓迎要件】
・光学製品など精密機器関連の営業経験

【求める人物像】
・課題解決のために、情報収集や検討、調整にとどまらず、見積り作成、関係部門との実務折衝、調整などにも
主体的に関与し、前に進めていける方
・コミュニケーション力で顧客との信頼関係を構築、ビジネス案件をリードし進めていく方
・どんなことでも興味を持って、積極的に調べたり論理的に深掘りする好奇心を持っている方。
・ご自身の成長、スキルアップに取り組める方。

Company Description

■デジタルワークプレイス事業複合機及び関連消耗品の開発・製造・販売、並びに関連サービス・ソリューション、及びITサービス・ソリューションの提供■プロフェッショナルプリント事業デジタル印刷システム・関連消耗品の開発・製造・販売、各種印刷サービス・ソリューションの提供■ヘルスケア事業画像診断システム（デジタルX線画像診断、超音波診断システム等）の開発・製造・販売・サービスの提供、医療のデジタル化・ネットワーク化・ソリューション・サービスの提供■インダストリー事業＜センシング分野＞計測機器等の開発・製造・販売＜材料・コンポーネント分野＞ディスプレイに使用される機能性フィルム、産業用インクジェットヘッド、産業・プロ用レンズ等の開発・製造・販売＜画像IoTソリューション分野＞画像IoT及び映像関連機器の開発・製造・販売、関連ソリューション・サービスの提供