

【海外営業】世界トップクラスシェアの実績を持つ「精密位置決めセンサ」の専門メーカー

株式会社メトロールでの募集です。 海外営業のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
株式会社メトロール

Job ID
1620663

Industry
Electronics, Semiconductor

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - Other Areas

Salary
5 million yen ~ 8.5 million yen

Work Hours
08:30 ~ 17:30

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 土 日 祝日 G…

Refreshed
October 29th, 2026 18:27

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 NJB2230374】
■職務概要：
・新規顧客の開拓による市場拡大
・新規開拓を中心とした営業活動（新規ユーザの開拓と既存顧客の比率は約7：3）や展示会運営
・販売チャネル（EC、代理店等）の構築
・各国での販売においてシナジーのある代理店の発掘・交渉・育成を行い、商流の構築
・海外市場における潜在ニーズやアプリケーションの獲得
・次世代の製品開発に必要な、海外ユーザの一次情報やを収集し、社内にフィードバック

https://recruit.metrol.co.jp/overseassales/
詳細はこちらをご覧ください！
【変更の範囲：会社の定める業務】

■海外営業の主要業務一覧：
・海外出張ベースでの顧客訪問
・展示会の企画・運営
・WEBからの引き合いフォロー
・販売チャネルの開拓・育成
・営業活動の改善（ツールの改善、シナリオ改善）
・アプリケーション情報の獲得
・ツール（SFA等）による業務管理とナレッジの蓄積

■入社後の流れ：
（1）製品知識習得（社内研修）（2）顧客訪問営業同行（3）問合せ対応やお客様の資料ダウンロードのフォロー、などから始め、（4）既存顧客対応（5）展示会運営（6）サポート企業（商社・インテグレータ）開拓をお任せしていきます。

【東京/立川】海外営業（メンバー）◆タッチスイッチとセンサの海外販路開拓/土日祝休

~ものづくりの自動化や生産性の向上に不可欠な高精度センサを提供するニッチトップ企業~

■職務概要：
・新規顧客の開拓による市場拡大
・新規開拓を中心とした営業活動（新規ユーザの開拓と既存顧客の比率は約7：3）や展示会運営
・販売チャネル（EC、代理店等）の構築
・各国での販売においてシナジーのある代理店の発掘・交渉・育成を行い、商流の構築
・海外市場における潜在ニーズやアプリケーションの獲得
・次世代の製品開発に必要な、海外ユーザの一次情報やを収集し、社内にフィードバック

https://recruit.metrol.co.jp/overseassales/
詳細はこちらをご覧ください！
【変更の範囲：会社の定める業務】

■海外営業の主要業務一覧：
・海外出張ベースでの顧客訪問
・展示会の企画・運営
・WEBからの引き合いフォロー
・販売チャネルの開拓・育成
・営業活動の改善（ツールの改善、シナリオ改善）
・アプリケーション情報の獲得
・ツール（SFA等）による業務管理とナレッジの蓄積

■入社後の流れ：
（1）製品知識習得（社内研修）（2）顧客訪問営業同行（3）問合せ対応やお客様の資料ダウンロードのフォロー、などから始め、（4）既存顧客対応（5）展示会運営（6）サポート企業（商社・インテグレータ）開拓をお任せしていきます。

■組織構成：
・現在1名で運営中
・毎月1~2回を目安に、各1週間程度の海外出張をベースに営業活動を行い商談のアポイントからクロージングまで行います。出張時の営業活動は現地の代理店パートナーと同行して行うこともあります
・顧客訪問以外にも、代理店向けの勉強会の実施や展示会出展準備から運営まで行います

■特徴・魅力：
・世界トップシェアの製品力：1976年創業の精密位置決め用工業用センサの専門メーカーとして業界内で確固たる地位を築いています。
・刃先の摩耗を検知する「ツールセッタ」は世界17ヶ国・70社以上の工作機械メーカーに採用され世界トップシェアを誇り、「位置決めスイッチ」は世界最少サイズなど、高い技術力を生かした高品質の製品が最大の武器です。
・経済産業大臣が複数回視察に訪れたり、科学技術庁長官賞等の受賞歴も多数あり、「東京の優れたモノ創り企業」にも選ばれています。

Required Skills

■必須条件：
・メーカーでの営業経験をお持ちの方

■歓迎条件：
・対工作機械のメーカー営業経験
・精密機器の営業経験
・FA機器のフィールドエンジニア経験

■海外営業に必要なスキル
・顧客、製品を理解し、計画的に市場を開拓していく推進力
・利害関係者のコンセンサスを得て、他者に行動をとってもらうコミュニケーション力・調整力
・商談の成約・失注要因を分析し改善していくマインド

Company Description

1．事業に関する特色【世界のものづくりを支える「精密位置決めセンサ」の専門メーカー】株式会社メトロールは、1976年創業、東京都立川市に本社・工場を構える工業用センサメーカーです。工場の自動化（FA）に欠かせない「精密位置決め」に特化し、高精度工業用センサの開発・製造・販売を行っています。工作機械、産業用ロボット、自動車、半導体製造装置、医療装置など、幅広いものづくりの現場で当社製品が採用されています。なかでもCNC工作機械向け「ツールセッタ」は、工具の位置・長さ・摩耗・欠損などをミクロンレベルで検出し、加工不良の防止や段取り時間の短縮、自動化に貢献する主力製品です。世界80か国で50万台以上の出荷実績があります。当社の強みは、高精度だけでなく、クーラントや切粉が飛散する厳しい環境にも対応できる耐環境性、豊富な製品ラインナップ、柔軟なカスタマイズ力です。1 000種類以上のセンサを展開し、標準品だけでは解決できない課題に対しては、お客様専用のオーダーメイド設計にも対応しています。国内外200社以上の装置メーカーへの採用実績を持ち、世界のものづくり現場の生産性向上・自動化を支えています。2．会社組織としての特色【企画・開発から製造・販売まで、自社で完結できるものづくり体制】メトロールでは、製品の企画・試作・設計・評価・製造・販売までを自社で一貫して行っています。お客様の声を営業が捉え、開発・製造と連携しながら製品や提案に反映できることが、当社のものづくりの特徴です。「他社のモノマネをしない」という創業以来の考え方を大切にし、既存の常識にとらわれない独自性の高い製品を生み出してきました。年間売上の20％以上を研究開発や設備投資に投じるなど、技術力と生産力の強化を継続しています。また、ほぼすべての製品を国内で調達・生産しており、開発と製造の距離が近い環境です。部門を越えて連携しながら、お客様の課題に対してスピーディーに試作・改善を重ねられる体制を整えています。3．その他の特色・今後の展開【創業50周年。次の成長に向けて、製品力×営業力を強化】2026年、メトロールは創業50周年を迎えました。これまで培ってきた精密位置決め技術と製品力を基盤に、今後は「良い製品をつくる」だけでなく、お客様の課題を深く理解し、その成功につながる提案を行う営業力・マーケティング力の強化にも取り組んでいます。当社のセンサは、工作機械を中心に、自動車、半導体、ロボット、医療など幅広い産業で使用されています。主要取引先には、トヨタ自動車、デンソー、東京エレクトロン、ヤマザキマザック、岡本工作機械製作所、ブラザー工業、DMG森精機、ミスミ、FOXCONNなどがあります。既存市場でのシェア拡大に加え、新しい用途・市場の開拓、海外展開、新製品開発にも挑戦しながら、世界のものづくりにより大きな価値を提供できる会社を目指しています。