

外勤営業（神奈川・静岡エリアの大型プロジェクト担当）◆ドイツ機械部品メーカー / 業界シェアトップクラス！年間休日125日

80以上の国と地域にサービス網を展開 / ドイツに本社を置く外資系企業

Job Information

Hiring Company
igus K.K.

Job ID
1620838

Division
プロジェクト

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
Tokyo - 23 Wards, Sumida-ku

Train Description
Sobu Line Local (Mitaka-Ichikawa-Chiba), Kinshicho Station

Salary
4.5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours
8:45-17:00（実働7時間15分、休憩60分）

Holidays
完全週休2日制(土日祝)、夏期休暇（4日）、年末年始休暇、特別休暇、産前産後休業、育児休業、介護休業、子の看護等休暇

Refreshed
November 20th, 2026 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- ケーブル保護管やケーブル製品の提案営業から技術サポート、大型案件の営業戦略立案・実行まで担当
- 顧客ニーズを捉え、開発提案から受注まで一貫して携わり、大型案件を成功に導く達成感を実感
- 営業戦略から価格・納期交渉まで裁量を持って取り組め、年収を超えるインセンティブの支給実績もあり
- 直行直帰の営業スタイルに加え、社用車・PC貸与や英語学習費用補助など福利厚生も充実

【業務内容】
主力製品であるケーブル保護管、ケーブル製品を中心に、機械メーカーやエンドユーザーでのプロジェクト案件を対象とした提案営業・技術サポート業務をお任せします。

＜具体的には＞
クレーン（港湾、屋外、屋内）などの運搬機械メーカーや、機械装置メーカーへの開発営業、また製鉄/製錬、造船、素材/エネルギー等のプラント設備や、港湾荷役、発電、ごみ処理場等公共インフラ市場にある設備機械への、大型プロジェクトを担当し営業戦略の企画・実行をして頂きます。
営業活動は自宅から通う直行直帰スタイルで、オフィス出社はほとんどありません。
ヘルプデスクやインサイドセールス部門も整備されており、営業担当は顧客への提案業務などの重要な業務に専念しやすい環境が整っております。
担当エリアは神奈川県・静岡県（静岡市から東）で、京浜地区の沿岸部工業地帯をメインターゲットとして想定しています。
（業務内容変更の範囲：会社の定める業務）

＜入社後のイメージ＞
まずは製品知識を身につけるため3、４ヶ月程本社（東京・錦糸町）で座学での製品研修やヘルプデスク研修（お客様からの問い合わせ対応）を行い、その後外勤デビューとなります。
研修中は本社に週５日出社です。

＜教育制度＞
入社後は東京本社で3、4ヶ月程度研修の実施。
英語学校学費補助制度有り（試用期間中は対象外）

■募集背景：
増員

■配属先情報：
プロジェクト３名（リーダー１名、メンバー２名）

■仕事のやりがい：
顧客製品の仕様・用途を理解し、開発提案から価格・納期交渉への対応、受注まで一連の流れを包括的に管理する職務で、責任に応じた裁量が委ねられます。
営業活動においては、現場/現物/現実の三現主義により顧客のニーズを探り出し、当社ソリューションにより、顧客を成功へと導き感謝されることで、達成感も得られると思います。
また、営業関係のインセンティブは過去には年収以上のインセンティブが支給された事例もあり、やりがいのある環境が整っております。

■当社について：
イグスは、様々な産業機械や製品の可動部分に使われる、樹脂製機械部品（エンジニアリングプラスチック部品）の開発・製造・販売を行うグローバル企業です。ドイツ本社を含め、世界80の国と地域にサービス網を展開しています。

【雇用形態】
正社員

【給与】
想定年収：450万円 ~ 700万円

【就業時間】
8:45-17:00（実働7時間15分、休憩60分）

【勤務地】
弊社本社：東京都墨田区錦糸1-2-1アルカセントラル15階
（就業場所変更の範囲：会社の定める場所および労働者の自宅）

【休日休暇】
会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】

- 社用車貸与（ガソリン代支給）、駐車場代支給
- コーポレートカード貸与
- ノートパソコン、 データ通信SIM,iPhone貸与
- 英語学習費用の補助あり
- 永年勤続表彰
- 健保組合経由での保養所利用、ラフォーレ倶楽部優待、スポーツクラブ優待あり

Required Skills

【必須要件】

- ①~③のいずれかを満たす方
  -① 工業製品や装置・設備の営業職、または技術職（設計や開発）のご経験をお持ちの方。
  -②製造業等の工場で、現場作業や生産工程に関わるご経験をお持ちの方。
  -③設備関連の工事現場のご経験をお持ちの方。
- 装置の稼働現場での業務や雰囲気に抵抗感の無い方
- 高所設備や地下設備への訪問もあり、高いところや暗いところが苦手では無い方
- 英語初級（英語メールができればOK）
  ※ドイツとの連絡を取ることがありますので、英語に抵抗が無いレベルの方。

【歓迎要件】

- 理系のバックグラウンドがおありの方。

【求める人物像】

- 自己管理能力のある方。
- 状況を的確に把握でき、対策を検討し、社内の協調を保ちながら、営業活動を実行できる方。
- 宿泊をともなう出張が可能な方

【選考について】

- 選考方法：
  -1次選考（Web）：人事面談、技術テスト（図を見て正解を一つ選んでいただくもので、計算問題など複雑な内容ではありません。時間は25分で5択のテストとなります）
  -2次選考（Web）：部門担当者面接
  -3次選考（対面）：社長面接
- 地方で開催される展示会への出展や、担当エリアによっては宿泊出張が生じますので、宿泊出張が可能であることは必須です。（※出張手当有り）
- 営業でありながら話すことが苦手でも、お客様の話を聞くことが得意だったり、聞き上手な方は大歓迎です。
- 営業活動の一環として作業者へ向けた現場での製品の使用方法の説明や実演、取付指導や作業補助等もありますので、モノづくりが好きな方や手先の器用な方も、そのお力を発揮できると思います。

Company Description