【半導体×グローバル】最先端装置の提案営業(深耕/海外出張あり)

国内金属3Dプリンタのパイオニア！高い提案力・技術力をもつ技術系商社

Job Information

Hiring Company
HTL Co. Japan Ltd.

Job ID
1620840

Industry
Electronics, Semiconductor

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Contract

Location
Tokyo - Other Areas, Tachikawa-shi

Train Description
Chuo Line Rapid (Takao-Tokyo), Tachikawa Station

Salary
4.5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
09:00 ~ 18:00 (休憩時間 60分)

Holidays
完全週休二日制

Refreshed
November 10th, 2026 17:38

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 半導体・メカトロニクス装置等について提案営業、商談から納品まで一貫して担当

- 最先端の半導体技術に携わり、製造プロセスの高度化に貢献できる仕事
- 数億円規模の大型案件や海外メーカーとの折衝を通じ、営業力と専門性を磨ける環境
- 年間休日125日、賞与年2回、研修制度も充実

【業務内容】
半導体・メカトロニクス、環境・社会インフラ関連装置について提案営業をお任せします。
国内外メーカー・顧客との折衝を通じ、製造プロセスの高度化に貢献いただくポジションです。
商材としてフォトマスク修正機、ALD装置、加熱装置、自動制御装置、エッチング装置、スパッタ装置等を取り扱っていただきます。

＜具体的には＞
国内外の大手メーカーを中心とした顧客に対し、装置導入に向けた一連の営業を担っていただきます。

- 顧客への装置・ソリューション提案(プレゼンテーション)
- 見積作成~受注~納品~検収~請求・入金確認までの一連対応
- 国内外の顧客およびメーカーとの仕様確認・技術折衝・購買交渉
- 装置の出荷前検査、工場検収、納入立会い
- 商談立ち上げに向けた資料・営業ツール作成
  ※技術部門・メーカーと連携しながら進める技術提案型営業となります
  （仕事内容変更範囲：会社の指示する業務）

■営業スタイル：

- 商材特性上、受注まで1年~1年半かかる大型案件も多数
- 短期的な数字ではなく、長期関係構築を重視した深耕営業が中心
- ノルマで追う営業ではなく、課題解決・提案価値重視のスタイル

■語学・海外対応

- 海外のメーカーや顧客とのやり取りあり
- Web会議・仕様調整・進捗確認などで英語使用
- 装置検収・納入立会い等で海外出張の可能性あり
  →英語力を活かしながらグローバルに活躍可能

■組織体制・教育

- マスク事業部配属
- 技術営業経験豊富な社員が多数在籍
- 入社後は座学研修・OJT
  →技術知識が浅くてもキャッチアップ可能な環境

■企業特徴・経営状況：

- 安定した経営基盤：
  -創業以来一貫して黒字経営を継続 / 国内外50社以上との取引実績あり
- 成長性(グローバル展開)：
  -6カ国に現地法人を保有し海外事業を拡大 / 直近でも海外拠点を増設しグローバル市場を積極開拓中
- 事業の強み：
  -半導体装置・3Dプリンタ・材料・ソフト開発まで一体提供→単なる商社ではなくソリューション型ビジネス
- 今後の展開：
  -2027年にデモセンター新設予定(評価・検証機能強化)→顧客提案力のさらなる向上

■ポジションの魅力：

- 半導体等の最先端技術領域に関与
- 数千万円~数億円規模の高額設備を扱うダイナミックな営業
- 海外顧客との折衝などグローバルビジネス経験
- 深耕営業中心で顧客と長期的関係構築が可能
- 技術×営業のハイブリッドキャリア形成

■職位：
メンバー ~ エキスパート

【雇用形態】
契約社員（正社員登用を前提とした採用となります。直近1年、正社員登用率100％です。）

＜契約更新について＞
・契約期間の半年経過後は、無期雇用登用を前提としているため、契約社員としての更新はございません。
・双方の合意がある場合のみ、無期雇用登用させていただきます。
・条件の変更もございません。

【給与】
年収：450万円 ~ 800万円（月給制）
月収：300,000万円 ~ 533,360円
月額基本給：243,030円 ~ 432,080円

■残業手当：定額の残業代+通常の残業代（固定残業時間 30時間/月、固定残業代 56,970円 ~ 101,280円/月）
※固定残業時間超過分は別途支給されます。
■昇給：年1回（4月）
■賞与：年2回（7月、12月）

【就業時間】

09:00 ~ 18:00 (休憩時間 60分)
■残業：月 20 時間 ~ 30 時間程度

【勤務地】
東京都立川市曙町2-16-6 テクノビル3F
(勤務地変更範囲：会社の定める事業所)
■アクセス：JR 中央線 立川駅 徒歩5分 / 多摩都市モノレール 立川北駅 徒歩5分
■受動喫煙対策：就業場所 全面禁煙
■転勤：当面なし
■出向：なし

【休日休暇】

- 年間休日 125 日
- 完全週休二日制
- 夏季休暇
- 年末年始
- 年間有給休暇 (入社7ヶ月目には最低10日以上)

【待遇・福利厚生】

- 交通費 一部支給 (会社規定に基づき支給)
- 社会保険 (健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険)
- 役職手当
- 営業手当
- 調整手当
- 保養所(加入健保組合の直営・契約保養所)
- 健康診断
- 携帯貸与

Required Skills

【必須要件】
※下記いずれも必須

- 法人営業経験
- ビジネスレベルの英語力(会議・交渉が可能なレベル)

【歓迎要件】

- 半導体・電子部品・装置メーカー・製造業での営業経験
- 技術営業/ソリューション営業のご経験
- 高額商材(設備・装置・機械等)の営業経験
- 海外メーカー・顧客との折衝経験
- 長期案件(半年~1年以上)を扱った営業経験
- 社内外の関係者と連携しながら業務を推進できるコミュニケーション力
- アプリケーションエンジニア等の技術的な経験

【選考について】

- 募集人数：2名
- 面接回数：2回 ~ 3回
  ※選考プロセスは変更の可能性あり/選考時に簡単な英語テストと適正検査を行う場合がございます。

Company Description