航空宇宙×最先端技術に携わる装置営業(海外メーカー連携/グローバル環境)

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
1620841

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
5.5 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≫

- 航空宇宙機器や金属3Dプリンターなど最先端技術製品の提案営業を担い、受注から納品まで一貫して担当

- 人工衛星や宇宙関連機器に携わり、日本の技術発展や産業競争力の向上に貢献できる仕事
- 海外トップメーカーとの交渉や技術部門との連携を通じ、専門性とグローバルな営業力を高められる環境
- 年間休日125日、賞与年2回、研修制度も充実

【業務内容】
航空宇宙分野を中心に、欧米をはじめとした国外トップメーカーの最先端技術を国内へ提供している専門商社です。
人工衛星に搭載される各種モジュールや宇宙関連機器に加え、3Dプリンターなど、今後の社会インフラを支える先端領域に広く関わることができます。
単なる商材提案に留まらず、「最先端技術を社会実装につなげる」役割を担う点が本ポジションの大きな特徴です。
航空宇宙・3Dプリンターといった成長市場において、自身の提案が日本の技術発展や安全保障、産業競争力の向上に直結するやりがいを実感いただけます。

＜具体的には＞

- 顧客への技術提案・営業活動：
  -顧客ニーズに応じて製品選定
  -プレゼンテーションを行い、見積作成から受注、納品、請求・入金確認まで一貫して担当。案件全体を俯瞰しながら営業力・プロジェクト推進力を身につけることができます。
- 海外メーカーとの折衝・調整：
  -取扱メーカーに対して仕様確認や価格交渉を実施。英語を用いたコミュニケーションも発生し、グローバルビジネスの実務経験を積むことが可能です。
- 技術部門との連携：
  -社内エンジニアと連携しながら技術的な検討・提案を行うことで、専門性を高めつつ「技術営業」としての市場価値を高められます。
- 出張対応(国内・海外)：
  -案件によっては国内外の顧客・メーカー訪問の機会があり、最前線の技術・市場動向に直接触れる経験が得られます。
  （仕事内容変更範囲：会社の指示する業務）

■ポジションの魅力：

- 航空宇宙・半導体など成長産業に深く関わる
  -国家レベルのプロジェクトや先端技術領域に携わる機会があり、長期的に価値の高い経験を積めます。
- 技術×営業のハイブリッドスキルが身につく：
  -単なる営業ではなく、技術理解を伴う提案力・調整力を磨けるため、キャリアの希少性が向上します。
- グローバルに活躍できる環境：
  -海外メーカーとの直接やり取りを通じて、国際ビジネスの実務経験を習得可能。
- 安定した経営基盤(黒字経営)：
  -長年黒字を継続している安定企業のため、腰を据えてキャリア形成が可能です。
- 無期雇用登用前提：
  -将来的なキャリアパスが明確で、実績に応じて長期的な就業が期待できます。

■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：550万円 ~ 800万円（月給制）
月収：36.6万円 ~ 53.3万円
月額基本給：29.7万円 ~ 43.2万円

■残業手当：固定残業時間 30時間/月、固定残業代 69,630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
■在宅勤務：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】

- 装置営業のご経験
- 高額商材(設備・装置・機械等)の営業経験
- 航空宇宙・3Dプリンター、半導体業界でのご経験
- 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

【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