

セールスエンジニア/Sales Engineer

Job Information

Recruiter
JAC International Co., Ltd.

Hiring Company
エネルギー・水処理ソリューション/Energy & Water Treatment Solutions

Job ID
1621467

Industry
Other

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Refreshed
November 5th, 2026 17:17

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

会社概要
エネルギー、水処理、および産業ソリューション分野の企業にて、セールスエンジニアを募集しています。
本ポジションでは、発電、産業設備、インフラ関連分野のお客様と密接に連携しながら、設備の効率向上や環境負荷低減に貢献するソリューション提案を行います。国内外のチームと協力しながら顧客との関係構築を進め、技術的な課題解決を通じて事業成長を支援していただきます。技術知識と営業力の両方を活かしながら、顧客の課題解決に取り組みたい方に適したポジションです。
職務内容
発電事業者、EPC事業者、独立系発電事業者（IPP）、製紙メーカー、製鉄メーカー、その他産業関連企業（海外顧客を含む）への訪問および営業活動
主要顧客との関係構築および維持を行い、新たなビジネス機会の創出を推進
技術仕様書の確認・評価を行い、社内外の関係者との調整およびプロジェクト完了時の顧客対応を実施
製品性能、運用効率、関連技術に関する技術的アドバイスの提供
顧客仕様に基づく見積書・提案書の作成（英文書類作成を含む場合あり）
市場調査、業界分析、トレンドの把握を行い、事業開発活動を支援
国内外のチームと連携し、顧客ニーズやプロジェクト要件に応じたソリューションを提案

Company Overview
A company in the energy, water treatment, and industrial solutions sector is hiring for a Sales Engineer position.
This role offers the opportunity to work closely with customers in power generation, industrial, and infrastructure-related sectors while contributing to improvements in operational efficiency and environmental sustainability. Working alongside domestic and international teams, you will develop customer relationships, provide technical solutions, and help support long-term business growth. This position is ideal for individuals who enjoy combining technical knowledge with customer engagement and problem-solving.
Job Description
Visit and support customers such as power generation companies, EPC contractors, independent power producers, paper mills, steel manufacturers, and other industrial organizations, including international customers.
Build and maintain relationships with key accounts while identifying opportunities to expand business.
Review and evaluate technical specifications, coordinate with internal and external stakeholders, and support customer acceptance activities during project completion.
Provide technical advice regarding product performance, operational efficiency, and related technologies.
Prepare quotations and proposals based on customer specifications, including documentation prepared in English when required.
Conduct market research, industry analysis, and trend monitoring to support business development activities.
Collaborate with domestic and international teams to develop solutions that address customer needs and project requirements.

Employee Benefits:
福利厚生
入社時の集中研修プログラムあり
賞与年2回支給（業績に応じて支給）
通勤手当支給（月額上限5万円）
家族手当あり
残業手当あり
出張手当あり

Benefits
Intensive training program provided at the beginning of employment.
Performance-based bonus paid twice per year.
Transportation allowance provided (up to JPY 50,000 per month).
Family allowance available.
Overtime allowance available.
Business travel allowance available.

Required Skills

応募資格
エンジニアリング分野のバックグラウンドをお持ちの方歓迎
工業製品、エンジニアリング関連製品、または技術提案型営業の経験をお持ちの方歓迎
優れたコミュニケーション能力および顧客との関係構築力をお持ちの方
チームワークを大切にしながら、自立して業務を推進できる方
契約業務や商談・交渉の経験をお持ちの方歓迎
国内外のチームとの協業に興味をお持ちの方
英語力をお持ちの方、または英語力向上への意欲をお持ちの方
顧客の要望を理解し、課題解決型の提案ができる方
複数の業務や案件を効率的に管理できる方

Qualifications
Engineering background preferred.
Experience in sales of industrial products, engineering-related products, or technical solutions is preferred.
Strong communication and relationship-building skills.
Ability to work effectively as both a team player and an independent contributor.
Experience with contracts and commercial negotiations is preferred.
Interest in working with both domestic and international teams.
English skills are welcomed, or a willingness to develop English proficiency.
Ability to understand customer requirements and provide solution-oriented recommendations.
Strong organizational skills and the ability to manage multiple activities simultaneously.

Company Description

新たに日本マーケットに参入される外資系企業や、日本でさらなるビジネス拡大をお考えの外資系企業のお客様に、私たちは最適な採用サポートを提供いたします。1975年に英国初の日系人材紹介会社としてロンドンで創業し、その後シンガポール、日本、マレーシア、インドネシア、タイ、中国の7カ国（また2011 年には香港・韓国にも拠点を新設予定）でグローバル人材紹介会社として事業を拡大してきたジェイ エイ シーは、そのバックグラウンドから、海外文化への深い理解を持ち合わせています。グローバルに事業を展開する日系人材紹介会社のリーディングカンパニーとして、私たちは他に類のない人材ネットワークから、日本人の優秀なバイリンガル人 材や外国人のプロフェッショナル人材をご提供することが可能です。幅広い業種、職種においてのエキスパートである当社のネイティブあるいはバイリンガルコ ンサルタントが皆様のパートナーとなり、適材適所で人材のご紹介をいたします。ジェイ エイ シーが築いてきた特有の歴史、文化、そしてグローバルマーケットでの強みを揺ぎない核として、日本マーケットで躍動する外資系企業のお客様のニーズにさら に的確にお答えするために、ジェイ エイ シー インターナショナルは誕生しました。私たちはアジアやヨーロッパのJAC Recruitment Group海外各社と緊密に連携を取り、お客様の真のニーズを把握した上で、最適なキャンディデイトをご紹介いたします。

?

We provide specialized proactive recruitment support tomultinational clients who are setting up new operations or areexpanding existing business and seeking further growth in theJapanese market.As the first Japanese recruitment company to set up operations in theUK in 1975, understanding foreign cultures is second nature to us.With our extensive global network and historically leading position asrecruitment consultancy to Japanese corporations, we have access toan unrivaled pool of bilingual Japanese and foreign professionals.Our professional consultants are experts in a range of Industries andfunctions and all have extensive multicultural experience.Based on JAC's unique history, culture and market strength, JACInternational was founded to provide dedicated support to ourmultinational corporate clients in Japan.

JAC International Co., Ltd. is a wholly owned subsidiary of JAC Recruitment. Co., Ltd.