

【102387】航空宇宙事業本部_海外営業（航空機用部品）（本社）

日機装株式会社での募集です。 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
日機装株式会社

Job ID
1624779

Industry
Machinery

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
6 million yen ~ 9 million yen

Work Hours
08:50 ~ 17:30

Holidays
【有給休暇】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 GW 夏季休暇 年末年始 土・日・祝祭日、夏…

Refreshed
November 26th, 2026 16:12

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2351488】
航空宇宙事業本部の海外営業担当として以下対応いただきます。

【職務内容】
航空機部品の営業活動をしていただきます。BtoBで一つの案件の規模が大きく、個人で営業成績を上げるというより工場や他部署との連携（コーディネート）により、利益のある提案・受注・ビジネス継続を達成していく活動になります。

【具体的には】
・担当製品：炭素繊維強化プラスティック（CFRP）を用いた航空機用部品、航空機に装備するエンジン周りの部品

※プログラム数としては現在20 30程度、品番として400 500程度の取り扱いとなります。
・主要取引国：アメリカ、フランス、韓国、マレーシア、UK、スウェーデン等
・各営業が担当している案件について、難易度の高い交渉や社内調整の場面をサポートし、2 3社の予実管理、リスク管理を行う。
・将来的には2 ~ 3名チームのマネジメント含め課員の方向性の指南や精査をお願いしたいです。
※過去例が少ない事案や規模が大きいものについては、ご自身が主担当となり動いていただくこともあります
・取り組みや製品の提案プレゼン ~ 見積もり作成（工場と連携し原価等把握の上で作成）※受注まで1年程度の場合あり
・受注済の案件においても、状況に合わせて値上げ交渉などさまざまな提案を技術・工場と連携して作成
・契約交渉　法務と連携しながら進める
・新規立上げ時の進捗管理と説明（立ち上げ自体は技術部や関連部署で行いますが、顧客との調整は営業が行うことも多い）
・納期の調整（フォワーダーとの窓口は社内の貿易業務グループが実施しますが、トラブル発生により顧客への説明や調整が必要となる場合、
営業部が間に入ることが多い）
・機体プログラム/製品ごとに担当を分けております。
・航空機部品は契約期間が長く、一度納品すると5 ~ 15年と非常に長く関係が続きます。

【営業としての評価ポイント】
・製品をいくら受注するというよりも収益を確保した取引条件にもっていけるか、予算通り/納期通りに製品を受入れを認めさせられるかがポイントです。
・また、トラブル発生時の迅速な対応が求められます。

【魅力】
カスケードを軸に、製品のバリエーションが多く、エアバス社との共同研究も行っております。
エアバス社、ボーイング社のどちらとも案件があり、色々なお客様と接することができ、
航空機以外の人工衛星や新モビリティ関連の案件開拓も進めており、その中で技術や生産との連携が協力的にチームで動けることが弊社としての強みです。

【トピックス】
・コロナも落ち着き赤字脱却→引き合い増加中
・新規リリースの製品多数（エンジン回り、翼等）

【働き方】
・在宅勤務利用可能
※入社後社内の関係構築ができるまで出社をお願い致します。東村山事業所へ出社する場合もございます。（技術・品証・資材などの本部機能があるため）
時差の関係で、朝7時 ~ 8時や夕方16 ~ 19時のMTGなどもあるので、フレックスなども活用しております。
・出張：通常時は2 3か月に1回程度のベトナム工場への出張や、お客様先（米国・欧州がメイン）2 3か月 ~ 半年に1回。
・自動車の運転：国内外の出張時

【配属部署社員のインタビュー記事】
・Brightメインページ
https://bright.nikkiso.co.jp/
・誰からも頼られる“コーディネーター”として。航空宇宙事業・海外営業職の魅力とは
https://bright.nikkiso.co.jp/article/culture/aerospace sales
・空飛ぶクルマから人工衛星まで。子育て社員が描く、航空宇宙分野が担う未来
https://bright.nikkiso.co.jp/article/culture/aerospace work life balance

Required Skills

【MUST】
・海外営業経験 or 海外とのやり取りを日常的にしている方
・メーカー就業経験または航空機関連での就業経験（航空機関連であれば商社も可）
・TOEIC850相当以上の英語力（ビジネスでの使用経験。）

【WANT】
・航空部品メーカー
・提案営業、技術営業の経験
・少人数のチームマネジメント経験

Company Description

◇「いのち」と「環境」を原点に、独創的な技術で世界に貢献する◇日機装の取り扱う製品は、日常生活に絶対に無くてはならないモノばかりです。医療部門では、腎臓に代わる人工透析装置等により、多くの患者様の「いのち」を支えています。工業部門では、プラント向けの特殊ポンプや発電所向けの水質調整装置、炭素繊維強化プラスチック（CFRP）を用いた航空機部品等により、インフラを支え「環境」保全に貢献しています。（1）工業用特殊ポンプ（2）産業用機器（発電所用水質用調整装置・セラミック基板精密システムなど（3）航空機用各種部品（4）人工透析装置などの医療機器、ヘルスケア製品■本社以外の事業所　支社、営業所：札幌、仙台、東京、名古屋、大阪、広島、福岡　他■関連会社≪≪国内≫≫・宮崎日機装・日機装エイコー・日機装サーモ≪≪海外≫≫・Nikkiso America Inc.、・Nikkiso Medical America Inc.、・Cryogenic Industries Inc.、・NIKKISO Medical Europe GmbH、・上海日機装ノンシールポンプ有限公司、・上海日機装貿易有限公司、・威高日機装（威海）透析機器有限公司、・台湾日機装股・有限公司、・M.E. Nikkiso Co. Ltd.、・M.E.Nikkiso Vietnam Co. Ltd.、・Nikkiso Medical（Thailand）Co. Ltd.、・Nikkiso Vietnam Inc.、・Nikkiso Vietnam MFG Co. Ltd.