



## 【東京】セールスエンジニア（AutoChem製品担当）

### Job Information

**Hiring Company**

Mettler-Toledo K.K.

**Job ID**

1231011

**Division**

ラボインストルメント事業部

**Company Type**

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

**Non-Japanese Ratio**

Majority Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Taito-ku

**Salary**

5 million yen ~ 9 million yen

**Salary Bonuses**

Bonuses paid on top of indicated salary.

**Salary Commission**

Commission paid on top of indicated salary.

**Work Hours**

9:00~17:45

**Holidays**

土日、祝日、夏季休暇5日、年末年始休暇7日、創立記念日（2/2）年間休日：128日

**Refreshed**

May 16th, 2022 05:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Basic (Amount Used: English usage about 10%)

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

**職務概要：**

オートケムチームの製品を製薬、化学会社の研究室および大学、研究機関に向けて販売していただきます。有機合成および晶析プロセスの理解、最適化を飛躍的に向上させる高付加価値製品をValue Sellingのテクニックを用いてお客様に提案していただきます。世界でオンリーワンの製品やマーケットから非常に高い評価を頂いている製品を価格勝負ではなくしっかりと価値を提案するコンサルティング営業職です。（コンペでも9割以上の勝率）

オートケム製品紹介ページ（弊社HP）[http://japan.mt.com/jp/ja/home/products/L1\\_AutochemProducts.html](http://japan.mt.com/jp/ja/home/products/L1_AutochemProducts.html)

**業務内容詳細：**

- Web、学会、展示会等からのお問合せフォロー、見積り作成およびクロージング
- 顧客先でのデモンストレーション、技術セミナー
- デモレポートの作成
- ユーザーサポート
- 担当エリア内のキーカスタマーとの関係構築およびニーズの掘り起し
- 関連学会および展示会への参加
- 海外の製造拠点への技術的問い合わせおよび情報提供

**配属部署詳細：**

事業部長1名、リーダー1名、キーマネージャー1名、セールスエンジニア4名（オートケムチーム）

**ポジションの魅力とは：**

- 製薬や化学業界において研究開発プロセスで必要とされる機器のコンサルティング営業を通して製薬や化学分野の最先端研究への貢献が実感できます。
- アプリケーションを深く理解した上で価値を提案するので、お客様から高い信頼を得られるポジションです。
- コンサルティング営業だけでなく、マーケティング、戦略的営業計画の立案・実行といったトータルな製品マネジメントが可能です。
- 明確な成長戦略を持つ成長が著しいチームの中で優秀なメンバーから刺激を受けながら業務に取り組むことができます。
- 海外でのトレーニング、日常的な英語でのコミュニケーションを通してグローバルで通用するコミュニケーションスキルが身に付きます。

**■選考プロセス■**

面接回数：2-3回

一次面接：ラボインストルメントリーダー、事業部長、人事部長

二次面接：社長 ※通訳付き英語面接

**Required Skills****必要経験：**

- 有機合成の経験または知見を有すること
- 化学、化学工学、ライフサイエンスのいずれかの学位以上（高専卒以上）
- （顧客対応力の観点で）BtoB営業経験もしくはアプリケーションエンジニアの経験など接客経験
- 普通自動車運転免許
- 英語力（英語の文書、メールを読めること）

**歓迎条件：**

- 新薬開発プロセスの知識
- 製薬・化学メーカーおよび研究機関での化学者または化学エンジニアの経験
- 研究室向け製品のテクニカルサポートまたはフィールドサポートの経験
- CRM使用経験
- ビジネスレベルの英語力（読み、書き）

**求める人物像：**

- 営業として担当製品の売上目標達成に高い意欲がある
- 継続的な学習による成長意欲が高い
- 変化に適応し、積極的に新しい取り組みを推進できる
- 顧客および同僚と明確で効果的なコミュニケーションが取れる
- プレゼンスキルの高い
- 効率的な出張計画（国内）を立てられる

**■勤務条件■**

雇用形態：正社員

想定年収：500万～900万

- 上記は年俸（固定給×12ヶ月）にコミッションボーナス（目標達成時：年俸×10%）を含みます。
- 年齢や経験、前職給与などを考慮して決定します。
- 毎年4月に給与改定があります

**諸手当：**

通勤手当、出張手当、休日移動手当、単身赴任手当、退職職金前払い（年俸の約7%）

**福利厚生等：**

- 社会保険：健康保険、厚生年金、労働保険、雇用保険
- 福利厚生：退職金前払い制度（確定拠出年金の選択可）、福利厚生倶楽部、財形貯蓄、総合福祉団体定期保険、健康・メンタルヘルス電話相談、慶弔時休暇、慶弔事金、永年勤続表彰
- 定年：62歳（65歳まで再雇用制度あり）
- 教育研修：海外での製品トレーニング、社内セールス研修、マネジャー研修、各種Eラーニング

**勤務地：**

東京本社：東京都台東区池之端2-9-7池之端日殖ビル8F

**就業時間：**

9:00～17:45

**休日休暇：**

年間休日：128日

※土日、祝日、夏季休暇5日、年末年始休暇7日、創立記念日（2/2）

有給休暇：20日（初年度から付与、入社3ヶ月後から取得可）

※1時間単位で取得可能（年間40時間が限度）

---

**Company Description**

メトラー・トードは研究室や製造プロセスで使用される精密機器とサービスで世界をリードするグローバルメーカーです。

- お客様のバリューチェーンに沿った計量、分析、検査ソリューションをご提供します。
- 産業用スケール、ラボ用天びん、レイニンのピペット、プロセス分析機器などの高性能製品を取り扱っています。
- お客様のプロセスの合理化や、生産性の向上、規制要件へのコンプライアンス、コストの最適化の実現をサポートします。