



【神戸】 アフターセールス部 アフターセールス顧客管理業務（内勤中心）

フランス・パリ本社のフィブグループ 世界30ヶ国に拠点を持つグローバル企業

募集職種

採用企業名

フィブイントラロジスティクス株式会社

求人ID

1527623

部署名

アフターセールス部

業種

機械

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

兵庫県, 神戸市中央区

最寄駅

ポートアイランド線駅

給与

500万円 ~ 750万円

更新日

2025年08月04日 10:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル

日本語レベル

ビジネス会話レベル

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

募集背景/現在の状況

弊社は、マテハン（マテリアルハンドリング）業界、中でも施設内物流システムを専門とする会社であり、私たちの製品は長年にわたり、倉庫内物流の自動化を実現してきました。弊社製品はいわゆる生産財ですので、納品して完了ではなく、顧客が期待する性能を持続的に発揮して初めて真価を発揮するものです。本業務は、単なる保守、保全業務を超えて、社内プロジェクトメンバーや協力会社と協働し、ハイパフォーマンスを実現するために存在します。社会的な要請もあり、設備の稼働数は順調に伸びており今回積極的に人材補強を行います。昨今、省人化、自動化で注目を集める物流システム業界で活

躍できるチャンスです。

職務内容

現在進行形で、大手物流企業様の大規模プロジェクトがいくつも進行中です。弊部門が担う保守運用業務の売り上げも急増すると考えています。顧客との信頼構築のカギは安定した運用と高い品質の実現ですので、部門の枠を超えたメンテナンス提案、保全用部品の確保、保守包括契約の提案などを行い、より強固なCRM（顧客管理マネジメント）を提供しています。

どのような環境か/なぜやるのか

弊部門の営業チームは、大手物流企業グループを中心としたいくつかのグループに分かれています。顧客担当は、いくつかの専任担当拠点を有し、そこからの問い合わせ、相談、修理保全を取り仕切ることが求められます。基本的に当社がメインの職場ですので、慣れるまでは同じ顧客を担当した経験のある社員が周囲にいてサポートすることが可能です。

何を実施してもらうのか/どうやっているのか

弊社が設備を導入、運用開始したのち、おおむね1年程度経過したお客様向けのアフターセールス、メンテナンス対応が中心ですが、それらの枠を超えより効率的なサービスを提供できるよう、お客様様々な提案を続けています。

- ① 社内、協会社社への保守作業の手配（定期・随時あわせて）
- ② 既存設備の大規模改善提案、包括保守契約等の提案
- ③ 部材手配、見積、請求

具体的には

- ・ 担当する拠点からの問い合わせ、修理養成、部品注文などのクライアント管理（50%）
- ・ トラブルシューティングと費用請求（30%）
- ・ 点検データの分析、保守サービスの提案、設備保全に関する情報提供（10%）
- ・ レトロフィット（設備のリプレース、増築増強、システム系のアップデート）営業（10%）

入社後のイメージ

オリエンテーション・研修を1～2週間程度実施し、会社と業務の包括的な理解に努めていただきます。（現場研修、見学含む）その後にご経験に合わせ、製品理解、顧客理解、業務フローの習得などチーム内でOJTを実施し、半年程度をかけて時間をかけて養成する手順になります。基本的に転勤はありません。神戸本社で安定的に働くことが出来ます。

就労条件

就業時間：9:00-17:00(実働7時間)

フレックス勤務制度：あり コアタイム 11:00-15:00

弾力勤務制度：あり 就業時間を前後2時間範囲で調整可

転勤の有無：無し

給与形態：月給制

年収：520万～710万

内訳：月給（260,000円～360,000円）、基本給（220,000円～310,000円）その他各種手当

手当内訳：

- ・ 通勤手当（上限5万円/月）・ 残業手当 ・ 役職手当
- ・ 住宅手当（一律1万9000円/月）・ 社会保険手当

休日休暇：土、日、祝日/慶弔休暇、年末年始、有給休暇、GW全休、年1回4連休以上取得

年間休日121日 寮・社宅制度 なし

年収補足

上記年収は残業手当(約25時間/月)を含みます

※提示年収は経験により変動します。経験によって上記年収に達しない場合あり。

昇給：年1回

賞与：年3回（2022年実績：6.4ヶ月）

福利厚生

■資格取得支援制度

■リロクラブ(宿泊、育児サービス補助、お祝い支援など)

■社会保険完備(雇用・労災・健康・厚生年金)

■退職金制度(企業型確定拠出年金制度)

出張の有無：有り

出張の期間（1回の出張で）1日もしくは2日

年間で何回程度：3-12回

出張に関する補足

顧客設備に大規模障害が発生するなど、突発事案が生じた場合、出張回数、日数が増える可能性があります。

スキル・資格

【必須要件(スキル・経験)requirement1】

- ・ 機械設備一般に関する基礎的な知識とご経験(メンテナンス関連が望ましいが、技術営業経験でも可)
- ・ クライアントとの折衝や協会社さんへの依頼・交渉したことのあるご経験

【歓迎要件/望ましいスキル・経験領域】

- ・ 機械系、電気系、情報制御系の教育バックグラウンド（工科大学、高専など）

- マテハン機器を取り扱った経験
- 海外製品を直接取り扱った経験（代理店経由は不可。売主が英語でコミュニケーションを求めてくるレベル）

その他補足となる要件

設備関係の業界で、顧客対応を迅速に実施し信頼を得てきた経験は非常に重視します。タスク管理（タスクの切り分け）や原因解析といった技術志向の高い方も評価します。現在、主力製品が、欧州製造、欧州設計の製品に移行しており、きちんと欧州拠点の担当者レベルとやり取りができる方を希望します。

経歴を見ていく際の優先point

- ① 機械設備一般の基本的な経験、知識
- ② 顧客等との折衝能力（特に電話対応力）
- ③ 海外からの機械設備の直輸入の経験（英文ドキュメントに慣れているか）
- ④ 保全、メンテナンス等の経験

会社説明