



埼玉/春日部【食品工場・OEM開拓】法人・提案営業 | VOLTA社日本総代理店 | 英語×食品業界

イスラエル製衛生ベルトで食品工場の衛生基準を変える | 新規開拓中心

## 募集職種

採用企業名

株式会社テスコム

求人ID

1546614

業種

機械

雇用形態

正社員

勤務地

埼玉県, 春日部市

最寄駅

野田線、八木崎駅

給与

700万円 ~ 1100万円

勤務時間

09:00 ~ 18:00 所定労働時間08 時間00 分休憩60分

休日・休暇

完全週休2日制(土日)・祝・年末年始・夏季休暇 / 年間124日

更新日

2026年06月05日 14:00

## 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

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 10%程度)

日本語レベル

ネイティブ

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

### 【募集要項 本ポジションの魅力】

VOLTA社の日本総代理店として20年超の実績。確立された基盤を背景に営業活動

イスラエル本社担当者と直接英語でメール・Web会議・交渉

扱う商材は衛生基準を変える熱可塑性エラストマーベルト(食品工場の衛生標準を支える製品)

100%新規開拓のミッションで市場シェア拡大を主導するポジション

**【仕事の内容】**

食品加工工場向け設備の販売およびメンテナンスを行う当社で、イスラエルVOLTA社（日本総代理店として20年超の実績）製コンベヤベルトの専任営業をお任せします。既存顧客は別担当が対応するため、本ポジションは100%新規開拓に専念いただきます。

**■主な業務**

- ・ 食品機械メーカー（OEM）・代理店・食品工場の3チャンネルでの完全新規開拓営業
- ・ 既存ベルト（布/プラスチック）からVOLTA社「熱可塑性エラストマーベルト」への切替提案
- ・ TCO（総所有コスト）ベースでの技術提案・導入サポート
- ・ VOLTA本社（イスラエル）担当者とは英語で直接メール・Web会議・交渉（納期・仕様調整・市場フィードバック）
- ・ 展示会参加（FOOMA等、年2〜3回）
- ・ 想定訪問件数：週5〜10件程度

**■ポジションの特徴**

- ・ VOLTA社の日本総代理店として、海外メーカー直結の営業スタイル
- ・ 自分でパイプラインを組み立て、案件をclosingまで動かすスタイル
- ・ 国内営業4名のチーム、役員も現場に出る小規模組織

**【入社後】**

社有車貸与。全国出張あり。既存顧客は別担当が対応するため、本ポジションは100%新規開拓に専念いただきます。営業活動は事業場外みなし労働時間制のもと、個人の裁量で進行します。

**【採用背景】**

VOLTA社日本総代理店として築いてきた基盤を活かし、新規市場の開拓を加速するため、新規開拓専任担当を増員募集します。

**【配属先情報】**

営業担当4名（役員含め現場にも出る小規模組織）

**【雇用形態】**

- ・ 正社員（期間の定め 無）
- ・ 試用期間：3ヶ月（試用期間中の条件変更 無）

**【就業時間】**

- ・ 9:00〜18:00（所定労働時間8時間、休憩60分）
- ・ 事業場外みなし労働時間制（営業活動は個人裁量で進行）
- ・ 所定時間外労働 有 / 残業手当 有（残業時間に応じて別途支給）

**【休日・休暇】**

- ・ 年間休日 124日
- ・ 完全週休2日制（土・日）・祝日・年末年始・夏季休暇
- ・ 休日出勤の場合は代休取得可
- ・ 年次有給休暇：入社6ヶ月経過時点で10日付与

**【社会保険】**

健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険 完備

**【制度・福利厚生】**

- ・ 退職金制度 有（勤続5年以上） / 退職金共済
- ・ 定年制 有（65歳）
- ・ 寮・社宅 無
- ・ 通勤手当：会社規定に基づき支給
- ・ マイカー通勤可（無料駐車場有）
- ・ 喫煙環境：屋内禁煙（屋内喫煙可能場所あり）
- ・ 転勤 無

**【選考内容】**

筆記試験：無

一次面接：当社役員

二次面接：VOLTA社担当者（英語 / オンライン）

※応募者個人情報の第三者提供 有り

< 提供目的 > 選考での利用

< 提供先 > 弊社取引先：Volta Belting Technology Ltd. (<https://www.voltabelting.com/>)

**【入社時提出書類】**

誓約書・身元保証書（当社指定書式）

---

**スキル・資格****【必須】**

- 食品機械メーカー、食品工場向け産業機器、またはベルトコンベヤ業界での営業経験
- ビジネスレベル以上の英語力（海外メーカー本社との直接メール・Web会議・商談交渉が可能なレベル／目安 TOEIC 800点以上、または海外本社との直接交渉実績）

**【歓迎】**

- 食品衛生 / HACCP / FSSC22000等に関する基礎知識
- OEM・代理店・直販の複数チャネル営業経験
- 新規開拓営業の実績（特にBtoB産業機械・ゼロからのチャネル開拓）
- TCO（総所有コスト）ベースの提案営業経験
- 展示会出展・運営経験（FOOMA、食品工業展等）

**【歓迎人物像】**

- door openerだけでなく、案件を自分で動かしてclosingできる方
- 出張・訪問・現場対応に前向きな方
- 複数案件を並行でパイプライン管理できる方
- 海外メーカーとの協業を楽しめる方

**【資格】** 第一種運転免許普通自動車 必須

---

会社説明