# 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10月30日 02:00

## 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