



【大阪】リージョナルアカウント | ドイツ本社 | 営業アシスタント | 年収500万～600万

チームメンバーの営業活動をサポート！ドイツ本社への出張が年数回あり

募集職種

採用企業名

トルンプ 株式会社

求人ID

1552752

部署名

エレクトロニクス事業部リージョナルアカウント

業種

機械

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

大阪府

給与

500万円～600万円

更新日

2026年03月25日 06:00

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

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【職務概要/ミッション】

日本国内のすべての顧客を見つけ、管理と新規案件取得に努め、アカウントセールスとして定期訪問を通じて製品に対する顧客の要望を汲み上げ、弊社 EU の各製品の HQ(ドイツ及びポーランド)へ報告及びミーティングを行う。顧客との信頼関係を構築し、顧客満足度向上に努め、マーケットを拡大し、売上目標を達成する。

【仕事内容】

- ・ チームメンバーの営業活動をサポート
- ・ 既存顧客管理と新規案件獲得(既存と新規は 5 割ずつ程度)
- ・ 新製品に対するお客様へのデモ管理
- ・ 顧客への定期訪問
- ・ 技術担当者との連携業務

【出張の有無と頻度】あり(ドイツ本社へのお出張 年 1-2 回)

【転勤の有無】当面なし、但しビジネス状況や本人の希望次第で将来的に有

【出向の有無】なし

【課題/チャレンジ】

- ・ 幅広い市場を担当して頂きます(ex ガラスメーカー、工業用コーティングメーカー、半導体企業まで様々)
- ・ 幅広い製品ポートフォリオを取り扱って頂きます(DC から MF、RF/VHF、マイクロ波等)
- ・ 少人数チームでの業務となるため、高いオーナーシップ、戦略的思考、コミュニケーション能力(国内外問わず)を求められます。

【将来の可能なキャリアパス】

キャリア志向の明確化と入社後の実績により、国内の他エリアへの配置転換・横浜本社や他部門やドイツ本社への異動も可能。

【ポジションの魅力】

世界でも最先端の技術を持つ製品を強みとしてビジネスに関わることができます。

フラットな組織で主体的にかつフレキシブルな働き方を実現できるのも魅力の一つです。

また、役職を問わずトルプの一メンバーとして、よりよい組織や企業文化のための改善や変革に関われるのも醍醐味です。

中長期的には、年齢やバックグラウンドを問わず業績や積極性に応じて多様なキャリアパスを追求することも可能です。

雇用形態

【契約形態】無期

【勤務形態】フルタイム

【労働時間制】事業外みなし労働制

【残業の有無】有 月に 30 時間程度

勤務地

横浜本社

年収

500 万円~600 万円前後(月額基本給 32 万円~38 万円)+インセンティブ =600 万~700 万円 ※応相談

月給制

【賞与】年 4 回 営業賞与は 4 月・8 月・12 月、個人業績賞与は 10 月に達成結果に応じて支給する。

手当・福利厚生

【通勤手当】会社規定により上限 5 万円まで支給。*社有車を提供する場合は支給無し

【残業手当】(事業外みなし労働時間制)深夜勤務・休日勤務による割増分支給

【その他手当】無し

スキル・資格

【応募要件】

(必須)

- ・ 営業経験 2~3 年程度(理系であれば異業種での経験も可。半導体、精密、電機電子など歓迎)
- ・ コミュニケーションの能力(チームで働いた経験がある方)
- ・ 普通自動車免許
- ・ 英語初級~中級程度(HQ ドイツ及びポーランドと英語でのメール及びミーティングがあるため、中級レベルのスキルがあるとベストだが、向上心があれば日常会話程度でも可)

【選考プロセス】

面接 3 回。適性試験無し。

会社説明