



【東京】技術営業 ~海外レーザー商品/ホワイト企業対象受賞~

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

非公開

求人ID

1554416

業種

専門商社

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

500万円 ~ 700万円

勤務時間

08:30 ~ 17:30

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社後7ヶ月目から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土日 祝日 G...

更新日

2026年02月06日 01:00

応募必要条件

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

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2319687】

【業務概要】

国内の大手企業・大学官公庁の研究者をお客様とし、

海外レーザー又は、関連製品の提案営業をしていただきます。

お客様の研究開発に必要な製品になるため、やりがいやミッション性を感じる業務です。

【業務内容】

- ・海外メーカーのレーザー/光技術応用検査/分析/計測/微細加工装置の提案営業（製品提案～導入支援～フォローアップ）
- ・海外メーカー（仕入先）の新規開拓

【業務内容補足】

- ・顧客との関係構築、提案
- ・技術サポート（顧客と海外メーカーとの橋渡し）
- ・顧客へのトレーニング
- ・海外メーカーとの関係構築、折衝
- ・ドイツなど海外メーカーとの電話やメールでのコレポンによる情報交換や、メーカー担当者来日のアテンドなど含みます。
- ・担当頂く製品によっては、海外メーカーで1週間～1か月トレーニングを受けていただく機会もあり。
- ・既存クライアント以外にも、展示会やWEB広告、プライベートセミナーなど開催を通じての新規開拓活動をしていただきます。

【取引先】

(販売先)

- ・半導体材料、医薬品メーカーの研究開発、生産技術、品質管理部門
- ・大学や国内研究所、メーカー等の国内企業
- ・大手企業の研究開発部や技術・生産・品質管理部、大学官公庁の研究者や先生など

(仕入先)

- ・海外スタートアップ/中小メーカー（主に欧米）
- ・国内中小メーカー

【出張】

年に2～3回展示会参加等のため海外出張があります。

国内出張は全国、随時。

【魅力】

- 長期継続勤務者多数、働きやすく長期的なキャリア形成が可能です！
- 勤務時間や勤務形態の自由度が高い（在宅勤務・フレックスなど）
- 月平均残業時間10～20時間
- 評価の分だけ稼ぐことができる
- 転勤なし（万が一転勤のオファーがあっても断ることが可能）
- 31年間連続黒字経営

スキル・資格

【必須】

- 英語での読み書き・会話に抵抗がない方
- 理系出身（物理/電気/機械/光学/化学など）または法人向け装置/システムの営業経験
- 普通自動車第一種運転免許をお持ちの方

会社説明

ご紹介時にご案内いたします