



【外資系】 Sales Manager (ハイタッチセールス) : Mechatronics、FA、Automotive

グローバル 日本法人のキーポジション！

#### 募集職種

派遣会社  
株式会社SPOTTED STAFFING

求人ID  
1572534

業種  
その他 (メーカー)

会社の種類  
大手企業 (300名を超える従業員数) - 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  
神奈川県

給与  
1200万円 ~ 2000万円

時給  
n/a

休日・休暇  
Sat/Sun/Holidays

更新日  
2026年07月02日 04:00

#### 応募必要条件

職務経験  
6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: 50%程度)

日本語レベル  
流暢

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

【Factory Automation】 【Automotive】 【Robotics】 【Manufacturing Automation】

=====

製造・オートモーティブ業界向けの産業機器・ロボットの開発企業では実績豊富なセールスマネージャーを積極採用しております。本ポジションに従事される方には主要オートモーティブ企業のアカウント/セールスマネージャーとして販売促進を担っていただくほか、国内シェア拡大に向けた営業計画の策定実行を行うなど、長い歴史を持つ当社の日本法人にて、中核的な役割を担っていただきます。

-----  
想定年収：～2000万（80/20 OTE）

面接回数：3～4回を想定（日本語、英語）  
-----

#### 主な業務内容：

- 新たな顧客および協業先創出のための市場調査
- 事業機会特定、拡大に向けた競合他社・業界の定期的な動向チェック
- 戦略的な営業計画の策定、実行
- 既存顧客のステークホルダーとの関係構築、関係育成
  - 顧客のインド事業所との綿密な連携含む
- 既存、新規顧客の事業および現場理解を通してのセールス活動
  - 現場ニーズに添った的確なコンサルティング、ソリューション提案の実施
  - 自社産業機器・ロボットの機能や技術メリットを提示
  - 自社エンジニアチームと連携し、顧客要件に合わせたソリューションのカスタマイズ
  - 顧客サポートの窓口として、アフターセールス・顧客サポートの品質維持
- 売上報告、売上予測、セールス活動の進捗など、営業チームに提供
  - セールスマンバーは複数名いますが若手のため、必要に応じた指導・メンタリング
- 海外本社および日本法人のマネジメント陣との連携
- セールスマンバーの採用（タイミングをみて営業組織拡大に向け実施

=====

#### スキル・資格

工学、経営学、または関連分野の学士号をお持ちの方で以下の経験・スキルをお持ちの方；

- 産業オートメーション、ファクトリーオートメーション、ロボティクス領域での営業実績
- 法人営業として主要顧客を担当し、売上拡大をした実績
- 市場・顧客調査や分析を通して販売戦略策定した経験、また策定スキル
- 顧客訪問や展示会参加などに伴う出張が可能な方
- 顧客との関係構築、顧客の意思決定に影響力を発揮できる高い対人、コミュニケーション能力
- 卓越した交渉スキルおよびクローージングスキル
- 高いプレゼンテーションスキル（PowerPointを使用したプレゼン作成含む）
- 高い日本語・英語の運用能力（読み書き会話）
- MBA取得者優遇

-----

#### 会社説明