



東京：技術営業（化学機器による輸入・提案営業）／プライム上場／M&A推進で事業拡大の技術系商社

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

1576507

業種

専門商社

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

650万円～1200万円

勤務時間

09:15～17:15

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社日から20日間付与。毎年4月に付与。期中入社の場合は期間に応じて付与。※入社7ヶ月目には最低10日...

更新日

2026年02月05日 16:58

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

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

【求人No NJB2341138】

■業務内容：

当社のライフサイエンス事業部にて、以下項目の業務を遂行いただきたく採用募集いたします。

- ・科学機器関連の輸入仕入および販売に関わる営業
- ・材料評価機器の技術営業、提案営業
- ・海外メーカーとの交渉、販売戦略策定

■業務詳細：

- ・取扱製品について：担当製品/顧客によって変わります
- ・出張頻度：エリアは特定しておらず、担当企業に応じて出張が発生します。新規開拓や新規提案含めて東京や大阪を中心に展示会に参加いただく場合もございます。（年間数回）
- ・業務範囲：製品の輸入から国内営業まで一貫して担当いただきますが、トラブル・メンテナンス等はグループ会社と連携します。
- ・英語使用頻度：基本メールペースのため、普段から活用するケースは少ないです。

■やりがい

- ・ストックビジネスではなく、予算管理で売上形成できないため、新規開拓や取引先のニーズに対してアンテナを張りながら、顧客深耕することで、ご自身ならではの営業スキルを高度に身に着けることができます。
- ・主に大学や研究所などからのニーズが多いため、これから世に展開される製品に携わりながら深耕することが醍醐味になります。

スキル・資格

■必須要件：いずれも必須

- ・大学の理系学部を専攻されていた方
- ・TOEIC（R）テスト600点以上または自信がなくとも、学ぶ意欲のある方
- ・下記いずれかの経験がある方
 - （1）科学機器メーカーにて技術営業、エンジニアの経験がある方
 - （2）営業経験がなくても、材料試験の経験がある方
 - （3）メーカーで研究職に従事していた方

■歓迎要件：

- ・オンラインツールを活用した営業のご経験がある方
- ・精密、検査、分析等の機械の取り扱い経験が豊富な技術職の方
- ・将来的にマネジメント層にチャレンジしてみたい方

会社説明

ご紹介時にご案内いたします