


# 国内向け技術営業＆マーケティング　バリ取りの自動化でモノづくり業界に革新を起こす

> **株式会社ジーベックテクノロジーでの募集です。 技術営業のご経験のある方は歓迎で…**

## 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**
株式会社ジーベックテクノロジー

**求人ID**
1577180

**業種**
機械

**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**
09:00 ~ 17:30

**休日・休暇**
【有給休暇】入社時5日 入社半年経過時点5日 最高付与日数20日 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 夏季休暇 年末年始

**更新日**
2026年11月14日 08:00

## 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**
ネイティブレベル

**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 NJB2356176】
【企業のミッション】
世界トップ水準の製品を提供し、技術立国日本の製造業を支えるお客様のお役に立つと同時に世界の製造業の『ものづくり』の質的向上に貢献します。 社会の発展、企業の競争力、人々の生きがいに通じる商品、サービスを提供すること、取引先の発展と、社員の成長に寄与することをミッションとしています。また、社員が楽しく、チャレンジングで生きがいのある人生を歩めること、その社員の幸せを通じて社会に貢献することをモットーとされています。

■業務内容
はじめにお任せすること

・ユーザへの技術提案・代理店支援
※愛知、岐阜、三重など、主要顧客先への営業を予定しています。主な移動手段は車です。

ゆくゆくお任せしたいこと
・同社の技術の認知拡大に向けた市場開拓や戦略立案～実行
Lパートナー企業との協業
L製品需要動向データ等から市場動向や技術革新に関する情報収集
L新たな業界へのアプローチ、効果的な販売方法/体制の構築
L地域営業スタッフの活動方針立案・サポート

◎入社後の流れ
入社後２～３年は、顧客に対する課題解決をメインに担っていただきます。
顧客先に営業に行く中で、製品や機械加工の知識を習得し技術提案力を高めていってください。
その他、製品・技術の知識習得には、OJTも含めた研修プログラムがあるため、未経験の方も安心して挑戦いただけます。

■組織構成：グローバルセールス＆マーケティング部28名（国内フィールドセールス8名）

■働き方
・スライドワーク制度：始業・終業時刻の繰り上げ・繰り下げが可能
・出張・出社・在宅勤務のハイブリッド※各週1～2日
┗出張：エンドユーザ・代理店・パートナー企業との商談/関係構築
┗出社/在宅：ユーザへの技術提案準備、部内外プロジェクトミーティング、新たな施策の立案/実行等

＜ご採用いただいている企業・分野＞
◇自動車部品分野◇
カーメーカー：トヨタ、ホンダ等
部品メーカー：デンソー、ボッシュ、日立オートモーティブ、アイシン等
◇その他の分野◇
パナソニック、ヤマハ発動機、三菱重工、川崎重工、IHI等
※航空機部品、電気・電子部品などの量産ラインで採用されています。

## スキル・資格

■必須要件
・普通自動車運転免許
・技術営業での経験

## 会社説明

工業用研磨・切断・微細バリ取り用工具の開発、製造、販売