



PTS Japan - Bridge People and World -

スイッチ製品のセールスエンジニア・機械メーカー大手上場企業

安定した経営基盤の下 働きやすい環境があります 海外出張（主に中国）が可能な方

募集職種

採用企業名

株式会社ピーティーエス・ジャパン

求人ID

1577805

業種

機械

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

ゆりかもめ線駅

給与

500万円 ~ 850万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

8:45 - 17:30(休憩1時間 / 実働7時間45分) ・フレックスタイム制あり (試用期間は対象外)

休日・休暇

完全週休2日制 (当社カレンダーによる)、祝日 ※年間休日121日 ◆年末年始休暇、年次有給休暇、慶弔休暇

更新日

2026年03月12日 04:00

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 (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

短大卒: 準学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

★営業本部の中にあるスイッチ・コネクタ製品の販売に特化した部署（SC統括部）にて、以下の業務をお任せ致します

製品の専任として、営業活動（技術的知見を含めて提案する営業/セールエンジニアとして）及び拡販のためのマーケティングも含めたプロダクトマネジメントとして従事いただきます。

※営業統括は特定の顧客窓口をもち、フロント営業として活動するわけではなく、製品軸で組成された組織です。

その製品の営業拡販に向けて、グローバルで戦略立案、案件マネジメント、マーケット分析などがメインミッションとなります。

その一環で、顧客窓口を担当するフロント営業の支援（顧客先訪問、営業提案など）を行います。

- ・ 販売戦略立案と管理
（該当製品についてグローバルでの販売戦略の立案とその案件進捗管理）
- ・ 引き合い案件のマネジメントおよび事業部との連携
（新規受注に向けた案件の獲得、価格および仕様の策定、サンプル対応、課題解決の推進）
- ・ 担当マーケットエリアにおける販売促進活動
（顧客ニーズとトレンドを把握し戦略を策定、販促活動を実施）
- ・ 海外にいる担当営業の支援、現地での展示会等拡販活動、客先への技術的な提案営業
- ・ 予算、実績の管理

・ 担当エリア：国内および中華圏（事業部の所在は福岡のため、福岡への研修、出張が想定されます。海外は中華圏への出張がメインとなります。）※中国では日本語ができる社員が在籍のため、中国語は必要ありません。

スキル・資格

【応募資格】

■高専卒以上

■以下いずれかに当てはまる ※経験の目安は5年

- 1) 工業製品の営業（技術営業、セールエンジニアなども含む）経験がある
- 2) メカもしくはエレキの設計経験がある
- 3) 機構、電気に関する知見がある

【歓迎するスキル・経験】

■特にスイッチ製品に関わる営業（技術営業、セールエンジニアなども含む）経験がある

■ビジネスレベルの英語力 ※英語力は必須ではありませんが、英語力があると業務がスムーズに進められるケースがあり、今後のキャリアの幅も広げることができます

【求める人物像】

■社会的、積極性。主体的に周囲の巻き込み、調整業務を進めていける方。

会社説明