

【東京】技術営業　~ 海外レーザー商品/ホワイト企業対象受賞 ~

株式会社日本レーザーでの募集です。 法人営業（その他）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
株式会社日本レーザー

求人ID
1579384

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11月01日 02:00

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 NJB2223596】
【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
・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】
・自由な発想で、ダイナミックにご活躍いただけます。
　既存製品のセールスから初めて、販売先だけでなく、仕入先を開拓。
　さらには、海外メーカーと合弁でホールディングス傘下企業を立ち上げメンバーもいます。
・海外スタートアップと共に成長し、友好を築く醍醐味
　設立当初7名のスタートアップと協業を開始。
　15年後に100名超えのメーカーに、販売代理店の枠を超えた関係を築きます。

スキル・資格

【必須】
■法人、大学官公庁向けに装置や機械等の営業業務をしていた経験
■業務で英語を使用したことは無いが英語習得に意欲的なこと
　（読み書き話す TOEIC600以上）
■普通自動車第一種運転免許をお持ちの方

【歓迎】
■技術営業のご経験

会社説明

レーザー機器の輸入販売