



【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04月16日 22:00

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

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、海外メーカーと合併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