



セールスエンジニア！軟包装x英語使用頻度高め！経験者歓迎！年収500万円～800万円@品川

直行直帰！産業機械のセールスエンジニア/ドイツに本社、産業機械などの老舗商社

募集職種

人材紹介会社

ジョブインパルスジャパン株式会社

求人ID

1579464

業種

総合商社

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

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, 品川区

給与

500万円～800万円

時給

500万円～800万円 (月給制 基本給330,000円～、営業手当40,000円～)、賞与実績年2回 (6月、12月)

勤務時間

9:00～17:30 (実働7.5h) 在宅勤務最大月6日まで可、時差出勤可だが、基本直行直帰

休日・休暇

年間休日125日(2025年) 完全週休二日制、土日祝日、年末年始7日間

更新日

2026年05月17日 03:00

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

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

営業部に所属し、即戦力のセールスエンジニアとしてご活躍いただきます。取り扱う商品は、技術、生産性、品質の観点で先駆的な機械や装置です。具体的には海外メーカー製のフィルム等軟包装関連の各種産業機械、装置（フィルム成膜、プリンティング、スリット、巻き取り等）、付随する消耗品や部品などで多岐にわたります。顧客の要望を汲み取り、受注、納入、据付まで一貫して携わることができます。最先端の商品と技術を提案できるダイナミックな環境です。新しい商材やメーカーの発掘ができる面白みがあります。

- ・ 輸入販売業務（新規顧客開拓、顧客訪問、商談、価格交渉、契約、見積り、受注など）
- ・ サービスエンジニアと協力し最先端商品と技術を提案する
- ・ サービスエンジニア（メーカーorサプライヤーエンジニア）同行のうえ、商品の納品、据付、設置など
- ・ CRMの入力（見積りなど）
- ・ プロジェクト管理業務
- ・ ドイツ本社とのemail、Web会議でのコミュニケーション、海外メーカーとの折衝
- ・ 国内出張（1～2週間/月）、海外出張（欧州、北、アジア圏）は状況に応じあり
- ・ 顧客との良好な関係構築

スキル・資格

【必須】

- ・ 5年以上の産業機械や装置に関わるBtoBの営業経験が望ましい
- ・ 英語力：ビジネスレベル
- ・ 日本語：ネイティブレベル（N1以上）
- ・ PC (Windows, Word, Excel, Power Point基本操作)
- ・ 普通自動車第一種運転免許

【人物像】

- ・ セルフスターターの方、チームメンバーとして活躍するマインドをお持ちの方

会社説明