



【800～1100万円】音・振動・力の計測技術の世界的メーカー 技術営業/セールスエンジニア

スペクトリス株式会社での募集です。セールスエンジニア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

スペクトリス株式会社

求人ID

1582997

業種

機械

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

800万円～1100万円

勤務時間

09:00～17:30

休日・休暇

【有給休暇】初年度 10日 4か月目から 【休日】完全週休二日制 祝日、夏期休暇、年末年始

更新日

2026年04月30日 05:00

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 NJB2361060】

橋・ダムなどのインフラ、再生可能エネルギー（特に風力関連）企業、代理店に対しての計測器提案営業です。

商材：SHM計測器、ファイバーセンシング計測器 2, 3製品

・SHM（Structural Health Monitoring：構造ヘルスマモニタリング）とは？

構造物（風車・橋・ビル・トンネルなど）の“健康状態”をセンサーで常時監視し、異常の早期発見や予防保全を行う技術

・ファイバーセンシングとは？

光ファイバーをセンサーとして使用し、歪み・温度・圧力・振動などを高精度で測定できる技術

HBKの提供するファイバーセンシングは「日本に競合がほぼいない」「技術的優位性が高い」最先端領域の製品です。

主力製品の受注金額：1案件 500万円・1億円規模

主な業務内容

- ・センサー、アンプ、DAQ、ソフトウェアなど計測製品の販売活動
- ・既存顧客・販売パートナー（SCP／代理店）の関係維持および新規顧客・新規パートナー開拓
- ・技術的な説明による案件獲得
- ・顧客のシステム構成や製品選定のサポート（トレーニング、トラブル対応含む）
- ・リード管理、案件化、クロージング、予測、納品・会計までの営業プロセス管理
- ・市場・業界情報の収集分析、戦略立案、インサイト提供

スキル・資格

★ゼネコン、インフラ、風力発電業界での経験を重視するため営業の方も応募可能です

尚可

機械工学、自動化、電気工学、電子工学、電気機械工学、計測制御技術、計測機器などの理工学分野の学士号または修士号を取得していること。

センサー、計測機器、制御・自動化、信号処理、試験・計測など5年以上の経験

ゼネコン、インフラ、風力発電領域での人脈構築・新規開拓営業経験

会社説明

■工業用計測機器・輸入販売