

MichaelPage

www.michaelpage.co.jp

オートメーション領域に挑戦できる提案営業ポジション（3拠点採用）

製造業向けB2B法人営業

募集職種

人材紹介会社

マイケル・ページ・インターナショナル・ジャパン株式会社

求人ID

1583736

業種

電気・電子・半導体

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円～900万円

更新日

2026年03月23日 16:21

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

無し

日本語レベル

流暢

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

製造業向けにハイテク機器・ソリューションを提案するアカウントセールスとして、新規開拓から既存深耕まで幅広く担当いただきます。名古屋・東京・大阪のいずれかの拠点で、ものづくり企業の生産性向上に貢献しながら、ご自身の営業キャリアも高めていくポジションです。

企業情報

世界各国に拠点を持つグローバルハイテクメーカーです。

工場の自動化や生産効率向上を支える産業用機器・ソリューションを提供しており、海外ではトップクラスのシェアを持つブランドです。国内では製造業を中心に安定した顧客基盤を持ち、営業・技術・カスタマーサポート・バックオフィスが連携しながら顧客の課題解決を行っています。

職務内容

- 製造業（自動車、電子部品、電機・電気機器、検査装置など）向けの法人営業
- 既存顧客のフォローに加え、新規顧客開拓を含むアカウントセールス
- 工場の生産性向上や品質改善に向けた課題ヒアリングとソリューション提案

- 社内の技術・エンジニアリング、カスタマーサポートチームとの連携
- 営業KPI/売上目標の達成に向けたパイプライン管理・活動計画の立案
- オンライン・対面での提案、顧客訪問（担当エリア内の出張あり）
- セールスディレクターやマネージャーへのレポーティング、営業会議への参加

条件・待遇

- 想定年収：600万円～900万円
- グローバルブランドのハイテクメーカーで、製造業向けソリューション営業の専門性を高められる環境
- 充実した社内イベントあり
- オンライン面接中心で選考スピードも比較的早く、希望者は最終段階でオフィス見学も可能
- 製造業B2B営業から、よりハイテク色の強い商材・ソリューションへのキャリアシフトを実現できるポジション

このポジションにご興味をお持ちの方は、ぜひご応募ください。あなたのスキルと経験を活かせる絶好の機会です！

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Yusuke Sherpa +81366276109.

スキル・資格

- 製造業向けのB2B法人営業経験をお持ちの方（目安：3年以上歓迎）
- 電子部品、電気・電子機器、検査装置、FA関連機器、産業用機械などの営業経験者歓迎
- 新規開拓を含む提案営業に前向きに取り組める方
- ハイテク・FA・工場自動化などの分野に興味があり、知識習得に積極的な方
- 社内外の関係者と円滑にコミュニケーションが取れる方
- 日本語：ビジネスレベル以上（目安：JLPT N1相当）
- 日本での就労が可能な在留資格をお持ちの方
- 英語：必須ではありませんが、社内チャットや来客対応で使用する場面があるため、学ぶ意欲のある方歓迎

会社説明

製造業向けB2B営業のご経験をお持ちの方へ。

グローバルなハイテクメーカーにおけるアカウントセールス職をご紹介します（名古屋を中心に、東京・大阪でも採用あり）。

工場の生産性向上や品質改善につながる機器・ソリューションを提案し、ものづくり企業の課題解決に直接貢献できるポジションです。新規開拓と既存顧客フォローの両方を担当しながら、製造業×ハイテク分野での営業スキルと業界知識を深めていただけます。

インセンティブ制度や評価体制も整っており、成果が見えやすくキャリアアップを目指しやすい環境です。少数精鋭の営業チームで裁量を持って働きたい方、グローバルブランドの商材を扱いたい方にフィットする内容です。

製造業向けの法人営業経験があれば、業界や商材が完全一致していなくても検討可能です。

すべての条件に合致しなくても、ご興味があればぜひご応募ください。詳細を知りたい方はお気軽にご連絡ください。

#sales #B2Bsales #manufacturing #nagoya #tokyo #osaka #career #hightech