



【プロジェクトマネジメント/営業】 <未経験OK> BtoB顧客折衝経験を活かす/顧客訪問を含む動きのある営業サポート業務

1968年創業、オーストリア・リンツ本社の産業機械向け制御装置OEMメーカー

#### 募集職種

#### 採用企業名

KEBA Japan 株式会社

#### 求人ID

1589547

#### 業種

電気・電子・半導体

#### 会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区, 港区

#### 最寄駅

りんかい線、 東京テレポート駅

#### 給与

500万円 ~ 800万円

#### 勤務時間

09:00~18:00

#### 休日・休暇

完全週休二日制 (土日祝)

#### 更新日

2026年05月12日 00:00

#### 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 (英語使用比率: 25%程度)

#### 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

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・「モノづくり × 先端技術」に関わる営業に挑戦しませんか？

KEBAは、ロボット・産業機械・射出成形機など、日本のモノづくりを支える分野で使われる制御システムのグローバルメーカーです。

現在、将来のコアメンバーとして活躍いただけるプロジェクトマネジメント/営業を募集しています。

「製品を売るだけの営業」ではなく、お客様と一緒に機械をつくり上げていく営業です。

- ・英語で本社対応を行い、グローバルな業務経験が積めます。

#### 【業務内容】

担当顧客のフォローを中心に、以下の業務を、技術部門と連携しながら担当していただきます。

※入社後は、書類作成やお問合せ対応など、既存営業メンバーのサポート業務からスタート。

営業未経験の方であっても、デスクワークのみでは物足りない方や、コミュニケーション・調整スキルを活かして営業に挑戦したいご意欲のある方、ぜひご応募ください。

- ・日本国内のOEMメーカー（産業機械、ロボット、射出成形機等）への提案営業
- ・既存顧客への深耕営業および長期的なパートナー関係構築
- ・顧客要件のヒアリングおよび技術部門との仕様検討
- ・制御システム（PLC、HMI、ドライブ、安全技術等）の提案
- ・新規案件の立ち上げ、製品導入までのプロジェクトフォロー
- ・展示会（iREX、JIMTOF、IPF等）での製品説明・来場顧客対応
- ・本社（オーストリア）との情報共有・レポーティング（英語使用あり）

#### ■配属先情報：

支社長/営業:2名/アシスタント:3名/アプリケーションエンジニア:5名

アフターセールスマネージャー:1名/クオリティマネージャー:1名

#### ■当社について：

1968年、オーストリアのリンツで創業し、世界17カ国、26カ所に事業を展開しており、約2,000名の従業員を抱えています。各機械の自動化や制御系の開発を始めとし、産業機器の自動化を図る「インダストリアルオートメーション」、宅配ボックスや銀行のATMなど機械の設計開発から製造まで一貫して行う「ハンドオーバーオートメーション」、EV充電器や風力発電の関連部品等を提供する「エナジーオートメーション」の3つの事業を行っております。

当社製品の最大の特徴としては、操作性とデザイン性の高さが挙げられ、各分野において、常にお客様のニーズである「使いやすい」に合致するよう努め、技術的な課題へのソリューションを導いていきます。

#### 【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月（変更無）

#### 【給与】

想定年収：500万円～800万円（月給制）

月給：¥375,000～¥450,000

（基本給¥285,501～¥342,857、固定残業代¥89,499～¥107,143を含む/月）

■賞与実績：年1回（50～260万/業績、評価で変動）

#### 【就業時間】

09:00～18:00（所定労働時間8時間、休憩60分）

■残業：有（固定残業代の相当時間：40.0時間/月）

#### 【勤務地】

KEBA Japan日本支社：東京都 港区 台場2-3-1 トレードピアお台場10階

（勤務地の変更範囲：当社拠点）

■最寄駅：東京臨海高速鉄道 りんかい線 東京テレポート駅、ゆりかもめ 新交通ゆりかもめ お台場海浜公園駅

■喫煙環境：敷地内禁煙（屋外喫煙可能場所あり）

■転勤：無

#### 【休日休暇】

- ・年間休日122日
- ・完全週休二日制（土日祝）
- ・年末年始
- ・慶弔休暇
- ・有給休暇（10日～）※入社1カ月時点で2日、半年時点で8日支給

#### 【待遇・福利厚生】

- ・通勤手当（会社規定に基づき支給）
- ・残業手当（固定残業代制 超過分別途支給）
- ・社会保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）

## スキル・資格

#### 【必須要件】

- ・営業アシスタントやプロジェクトマネージャーなど、BtoB顧客折衝の経験

- 顧客および社内技術者と円滑にコミュニケーションが取れる方
- 日本語：ネイティブレベル
- ビジネス英語力(目安TOEIC800)

**【歓迎要件】**

- BtoB営業の実務経験
- 製造業、FA、産業機械、制御機器いずれかの業界経験
- 産業オートメーション、制御システム、ロボットに関する知識
- 技術営業・セールスエンジニアの経験
- 英語での読み書き・簡単な会話が可能な方
- PLC、HMI、サーボ等の製品知識
- 海外メーカー製品の営業経験

**【求める人物像】**

- 顧客の課題を自分ごととして考えられる方
- 技術的な内容にも前向きに取り組める方
- 長期視点で顧客と関係構築できる方
- 外資系企業のオープンな文化に適應できる方
- 裁量を持って主体的に行動できる方
- スピード感と正確性を両立して業務に取り組める方
- タスク間の切り替えを意識しながら業務に取り組める方

**【選考について】**

- 採用人数：1名
- 筆記試験：有
- 面接回数：2～3回（目安）

---

**会社説明**