



【東京】フィールドセールス ◆ 既存顧客9割の技術営業 ◆ 海外出張・海外拠点との連携あり ◆ 英語力を活かせる

◆ 世界トップシェア ◆ 140年の歴史を持つスウェーデン企業の日本法人/熱交換器製品

#### 募集職種

##### 採用企業名

アルファ・ラバル株式会社

##### 求人ID

1595799

##### 部署名

サービス事業本部カスタマーサポートチーム

##### 業種

機械

##### 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

##### 給与

600万円 ~ 900万円

##### 勤務時間

9:00 ~ 17:15

##### 更新日

2026年06月11日 11:04

#### 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

日常会話レベル

##### 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

##### ◀ 募集要項・本ポジションの魅力 ▶

- 産業用空調や冷凍業界の大手メーカーに向けた、熱交換器製品の技術営業ポジション
- 既存顧客9割 / 顧客との深い信頼関係のもと、設計・開発段階から量産化まで伴走する提案型営業
- 英語力を活かせる環境 / 配属先部門はイタリア本社直下の組織となり、日常的に英語を使用◎

- ・海外拠点との連携や年1～2回の海外出張あり / グローバルな環境でキャリアを築ける

#### ■業務内容

世界各国に展開するグローバルメーカーの一員として、日本国内の大手メーカーに対して当社の熱交換器製品を提案いただきます。配属先となる部門は、産業用空調・冷凍業界を中心とした顧客に対し、当社の熱交換器を提案する技術営業を担っています。

- ・顧客の設計・開発・調達部門を訪問し、新規プロジェクトの開発の初期段階で当社製品の採用へとつなげ、1-2年後の量産体制に至るまでの継続的な営業活動
- ・顧客の要求仕様を満足し、顧客がターゲットとする性能・パフォーマンスを実現できるような製品を選定、提案
- ・グローバル（欧州・アジア）展開する顧客を担当する為、海外拠点との情報共有
- ・OEM製品の定期・大量納入に伴い、納期管理及び社内外調整業務。また、それに伴うクレーム対応。

<その他詳細>

- ・営業形態：直販
- ・担当顧客比率：既存顧客（約9割） / 新規開拓顧客（約1割）
- ・担当エリア：全国（拠点により調整する可能性あり）
- ・出張頻度：国内（月に1～2回程度） / 海外出張あり（頻度：年に1-2回 最長で約2週間）

#### ■ポジションの魅力：

- ・設計・開発段階から顧客と深く関わり、プロジェクトの立ち上げから量産開始まで長期にわたり伴走する営業スタイルが特長
- ・単なる物売りではなく、技術・品質・納期すべてを調整・提案する「技術営業」としての経験を積むことが可能
- ・営業先の約9割が既存顧客であり、信頼関係を構築・強化しながら深耕営業を行える環境

#### ■組織構成

部門名：グローバルキーマウントアジア（計3名）

- ・東京本社：1名（アジアクラスターマネージャー）
- ・大阪支社：2名（営業及びオーダー担当）

#### ■当社について：

本社はスウェーデン、創業は1883年のプロセス機器メーカーです。140年の歴史を持つ同社は、加熱・冷却の機器（熱交換器）、分離機等の分野において、世界市場でトップシェアを誇ります。様々な業界と関わりがあるため、リーマンショック時も赤字決算に陥っておらず、不況に強い堅実な経営が強みです。

#### 雇用形態

正社員

期間の定め：無

#### 給与

<年俸制>

想定年収：600万円～900万円程度

※年収は経験等を考慮して決定いたします。

<給与補足>

■賞与：有

■昇給：有

#### 勤務時間

9:00～17:15（所定労働時間：7時間15分）

休憩時間：60分（12:00～13:00）

時間外労働有無：有

#### 勤務地

東京本社 もしくは 大阪支社

- ・東京本社：東京都港区港南2-12-23 明産高浜ビル10F（最寄駅：品川駅）
- ・大阪支社：大阪府大阪市北区堂島浜2-2-28 堂島アクシビル13F（最寄駅：北新地駅）

※勤務地はご希望に応じてお選びいただけます。

※遠方にお住まいの方も歓迎しております。引越しサポートについてはご相談可能です。

■受動喫煙対策：屋内全面禁煙

#### 休日・休暇

完全週休2日制（土日祝日）

年間休日日数120日

年次有給休暇（初年度入社時期による、翌年13日、最高22日）

年末年始休暇6日、慶弔特別休暇、リフレッシュ休暇など

#### 待遇・福利厚生

通勤手当、住宅手当、寮社宅、健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険、退職金制度

<各手当・制度補足>

通勤手当：全額支給

住宅手当：当社規定により支給額を決定

寮社宅：現在の住居からの通勤が不可能な場合利用可

社会保険：補足事項なし

退職金制度：退職年金（企業型確定拠出年金）、退職一時金制度有り

<定年>

60歳

65歳までの再雇用制度あり

< 育休取得実績 >  
有

< 教育制度・資格補助補足 >  
OJTを予定しています。

< その他補足 >

- 慶弔・見舞金制度
- 選択制福利厚生制度（カフェテリアプラン）有り
- 勤務地近辺の居住者 歓迎します！  
※現在の住居からの通勤が不可能な場合、住宅補助（借上社宅制度）あり

---

## スキル・資格

「既存顧客との深い信頼関係のもとで、技術営業としてのキャリアを築きたい方」  
「TOEICや英検など、これまで培った英語力を今後実務で活かしていきたい方」  
「冷凍空調業界での技術的な実務経験をお持ちで、営業職へのキャリアチェンジに興味をお持ちの方」もご応募をお待ちしております。

### ■必須要件

- 日本国内の工業分野において、法人営業の実務経験を3年以上有する方
- 英語を使用すること抵抗感がない方
  - ↳ 海外拠点とのメールや会議など、業務で英語を使用する機会があるため。
- 業務を通じて技術的な知見を持っていること

### ■歓迎要件

- 工業分野において、メーカーとして技術営業・提案営業、またはスペックイン営業経験
- 英語を用いた実務経験があること（特にメールでのコミュニケーション）
  - ↳ ビジネスレベルの英語力（TOEIC(R)テスト700-750点）
- 海外企業と英語によるコミュニケーションの経験がある（対面、Teamsを問わずミーティング参加経験を含む）
- 大学にて技術系学部を卒業していること

---

## 会社説明