ノードソン・アドバンスト・テクノロジー株式会社

【東京】 テクニカルカスタマーサービスマネージャー ※アフターセールス・エンジニア(営業技術) ◆長期キャリア形成支援

最先端の半導体・EV業界を支える米国系グローバルメーカー◆フレックスあり

募集職種

採用企業名
ノードソン・アドバンスト・テクノロジー株式会社

求人ID
1601249

業種
電気・電子・半導体

会社の種類
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, 江東区

最寄駅
東西線、　門前仲町駅

給与
650万円 ~ 1000万円

勤務時間
09:00 ~ 18:00　※事業場外みなし労働時間制　※フレックスタイム制を導入（コアタイムは10:00~15:00）

休日・休暇
完全週休二日制

更新日
2026年11月13日 01:00

応募必要条件

職務経験
6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
ネイティブレベル

最終学歴
専門学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

Nordson Corporationについて

ノードソン・コーポレーション（Nordson Corporation / NASDAQ：NDSN）は、1954年に米国で創業したグローバル精密技術メーカーです。米国オハイオ州ウェストレイクに本社を構え、世界35か国以上に事業拠点およびサポートオフィスを展開しています。革新的な精密技術と豊富なアプリケーション技術の専門知識を強みとし、独自の直販モデルを通じて、世界中の顧客に高付加価値な製品・ソリューションを提供しています。医療、エレクトロニクス、産業分野、消費者向け非耐久財など幅広い市場に事業を展開し、各業界の製造工程や品質向上を支えています。

日本における事業展開について

日本国内では、事業領域に応じて複数の法人が展開されており、本求人の採用企業であるノードソン・アドバンスト・テクノロジー株式会社も、そのグループの一員です。ノードソン株式会社は、接着剤塗布、工業用塗装、包装・梱包、精密液剤塗布、押出成形、計測・制御など、幅広い産業向けの製造装置・技術を提供しています。自動車、食品、建材、電機など多様な業界の生産現場を支えています。

一方、ノードソン・アドバンスト・テクノロジー株式会社は、半導体・電子機器製造分野に特化した事業を担っています。精密塗布装置、電子基板向けコーティング装置、プラズマ処理装置、X線検査・計測装置などを通じて、半導体や電子部品の高精度な製造・品質管理を支えています。両社は同じNordson Corporationグループに属する別法人であり、それぞれ異なる事業領域と専門技術を持っています。

本求人の採用企業であるノードソン・アドバンスト・テクノロジーでは、グローバルな技術力を背景に、半導体・電子機器分野の発展を支える専門性の高い事業に携わることができます。

【本ポジションの魅力】

- 既存顧客への技術サポートや部品提案、代理店管理を通じてアフターセールスを推進
- 顧客の課題解決から提案、運用改善まで一貫して関わり、長期的な信頼関係を築ける
- 販売戦略やチーム支援も担い、組織成果に幅広く貢献できる
- 年収650～1000万円、フレックスタイム制・年休125日・転勤なしで働きやすい環境

【教育体制・成長環境】

当社では、従業員一人ひとりの継続的な成長を重視しており、専門知識や技術力の向上に向けた充実した教育環境を整えています。オンライン学習プラットフォーム「**Nordson University**」では、専門的な技術知識に加え、幅広い分野のeラーニングを受講することが可能です。キャリアの初期段階から経験豊富な専門家まで、それぞれの経験やキャリア目標に応じた学習機会が提供されており、個人の興味や成長に合わせて知識・スキルを継続的に高めることができます。また、**海外の技術工場や専門チームとの連携を通じて、グローバルな技術知見に触れる機会もあります**。実務における顧客課題への対応や技術的な知識の習得に加え、継続的な学習を通じて専門性を深めていくことが可能です。さらに、マネジメントやリーダーシップに関する育成プログラムも用意されており、将来的なキャリアの幅を広げることもできます。こうした教育制度と実務経験を通じて、製品や技術への理解を深め、顧客の課題に対して的確な提案・解決ができる、**プロフェッショナルなエンジニアを目指せる環境が整っています**。

【業務内容】
日本国内においてスペアパーツおよびサービスの販売促進を行い、技術サポートやソリューションの提供を通じて顧客満足を達成し、既存顧客アカウントを管理してアフターセールスの販売目標を達成する。

- 既存ユーザーの維持・管理、顧客ニーズの把握、適切な製品・サービスの提案、トラブル対応および商談成立。
- 既存顧客からの各種問い合わせ対応(アプリケーションサポートを含む)、部品の見積もりと納期管理、納期交渉、部品受注の確保による販売目標達成。
- メンテナンスサポートの一環として定期的に購入される部品の予測管理、代理店での主要部品の在庫管理。
- 既存顧客の運用傾向に基づくアプリケーションやPC/ソフトウェアのアップグレード提案。
- 代理店や営業担当者と月次で既存ユーザーの設備運用傾向や部品購入についての会議を実施。
- 年間・四半期・月間・週間の販売計画や優先順位を設定し、戦略的ビジネスプランに沿って活動計画を立てる。
- 製品知識や経験を顧客や他社員と知識共有セッションや顧客トレーニング等を通じて共有。
- 他部門・部署の同僚とチームとして協力。
- 必要に応じて追加の業務やプロジェクトに参加。
- 代理店管理(予算達成、案件進捗管理、製品トレーニング、技術サポート、見積対応、営業同行、受注管理)。
- チームの販売目標達成をゼネラルセールスマネージャーの補助として支援。
- アフターセールスマネージャーはチーム全体とともにアフターマーケット収益の責任を負う。
- 設置済み機器への技術サポート(トラブルシューティング、アクションプランの策定)を行い、顧客期待を満たす。
- 電話または現地にて一次サポート(設置、トレーニング、トラブル対応)および二次サポート(複雑なトラブルシューティング、デバッグ、評価)を必要に応じて実施。
- 必要に応じて問題を工場にエスカレーション。
- フィールドの状況監視、トラブル対応スケジュール管理、アフターマーケット販売管理をチーム全体で実施。
- 訪問時に機能やアプリケーションの利点を説明しリード獲得を図り、改善点や新プロセスについてエンジニアリング部門にフィードバック。
- サービス戦略実施のため、組織との連携や管理業務を遂行。
- 代理店のスペア部品在庫をレビューし提案を行う。
- 日本の顧客登録製品情報を更新。
- C4Cシステムを利用し、定期デモやサービス部品のRMA(返品許可)および社内注文処理を行う。
  （仕事内容変更範囲：会社の指示する業務）

■募集背景：
リプレイス

■職位：
プレイングマネジャー

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月

【給与】
年収：650万円 ~ 1,000万円
月収：45万円 ~ 66万円
月額基本給：45万円 ~ 60万円
※上記年収には年間ターゲットボーナスを含む(年額基本給の20%支給)
※みなし超過分別途支給（月の労働時間に換算した際に、みなし労働8時間を時間を超過した分は、別途残業代を支給）
※給与に関しては、経験・能力・前職給与等を考慮し決定致します。

■昇給：年1回 / 1月
■賞与：年1回

【就業時間】
09:00 ~ 18:00（休憩時間 60分）
※事業場外みなし労働時間制（みなし労働時間 8時間/日）
■フレックスタイム制を導入（コアタイムは10:00~15:00）
■残業：月 0 時間 ~ 30 時間程度

【勤務地】
本社：東京都 江東区越中島1丁目1番1号 ヤマタネ深川1号館1階
（勤務地変更範囲：会社の定める事業所）
■アクセス：東京メトロ東西線・都営大江戸線 門前仲町駅 駅から徒歩10分 / 京葉線 越中島 駅から徒歩5分
■受動喫煙対策：就業場所 原則禁煙(分煙/ 別途喫煙所あり)
■転勤・出向：なし

【休日休暇】

- 年間休日 125 日
- 完全週休二日制
- GW
- 夏季休暇
- 年末年始
- 有給休暇（入社時から付与されます。初年度 10日、1か月目から）
  ※入社日に応じて付与（4月から翌年3月までに10日間を比例配分）
  ※入社翌年4月から翌々年3月までの1年間に11日間付与。

【待遇・福利厚生】

- 交通費全額支給（上限5万円/月）
- 社会保険（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- 退職金制度
- 財形貯蓄等

スキル・資格

【必須要件】

- 半導体・電子部品関連の製造業における、エンジニアまたは営業の実務経験をお持ちの方
- 日本語ネイティブレベル、または日本語能力試験（JLPT）N1相当の日本語力をお持ちの方

【歓迎要件】

- 機械・設備に関する営業、アフターセールス、エンジニアリング、またはサービス業務の実務経験をお持ちの方

【選考について】

- 募集人数：1名
- 面接回数：2回

会社説明