



Field Sales / Marketing Communication / Product Marketing

ドイツ本社・100年以上の歴史を有する世界有数の測定機器メーカー

募集職種

採用企業名

マール・ジャパン株式会社

求人ID

1602721

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

神奈川県, 横浜市港北区

最寄駅

横浜線、 新横浜駅

給与

経験考慮の上、応相談

勤務時間

09:00 ~ 18:00 (休憩60分)

休日・休暇

完全週休二日制

更新日

2026年09月03日 01:00

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

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》

- ・ 精密測定機器の営業活動からマーケティング施策、製品訴求まで幅広く担当

- ・営業力とマーケティング力を融合し、日本市場でのブランド成長を牽引できる環境
- ・海外本社と連携しながら製品戦略や市場開拓に携わり、グローバル経験を積める
- ・年間休日125日・残業少なめ・有休取得率100%・英語学習支援など働きやすい環境と福利厚生
- ・少数組織ながらチームで協力し業務を遂行、誰でも 分の意見を表明することができる環境

【業務内容】

Mahr JapanのField Sales、Marketing Communication、Product Marketingを兼任し、日本市場における売上拡大、ブランド認知向上、リード創出、製品訴求力の強化を推進していただきます。

本ポジションは、担当顧客への直接営業活動を行いながら、展示会、販促資料、製品キャンペーン、Web・メール等のマーケティング施策、製品別・業界別の訴求整理まで幅広く担うポジションです。

<具体的には>

1 . Field Sales

- ・担当エリア・担当顧客への直接営業活動
- ・既存顧客への深耕営業、新規顧客の開拓
- ・顧客課題のヒアリング、製品提案、見積対応、商談管理
- ・販売店・代理店との連携による案件創出・案件推進
- ・Salesforce等を活用した商談・顧客情報の管理
- ・売上目標達成に向けた営業計画の立案・実行

2 . Marketing Communication

- ・展示会、Web、メール、SNS、ニュースレター等のマーケティング施策の企画・運用
- ・カタログ、チラシ、製品紹介資料、導入事例、プレスリリース等の作成・管理
- ・本社・APACマーケティングチームと連携した情報発信

3 . Product Marketing

- ・日本市場におけるMahr製品の訴求ポイント整理
- ・製品別・業界別の販売資料、競合比較資料、提案資料の作成
- ・新製品ローンチ、製品キャンペーン、販売促進施策の企画・実行
- ・営業・サービス・アプリケーションチームから市場情報を収集し、製品戦略に反映

4 . 競合分析

- ・競合製品、価格、販売チャネル、顧客ニーズの調査
- ・自動車、半導体、医療、航空・防衛、工作機械、精密加工など重点業界の情報収集
- ・日本市場における成長機会の分析と社内共有
(仕事内容変更範囲：会社の指示する業務)

■募集背景：

欠員補充

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、6ヶ月

【給与】

経験考慮の上、応相談

■残業手当：通常の残業代

■昇給：年1回（1月）

■賞与：年1回（昨年実績：2ヶ月）

【就業時間】

09:00～18:00（休憩60分）

■残業：月 0 時間～5 時間程度

【勤務地】

本社：神奈川県横浜市港北区大豆戸町712-4-1

（勤務地変更範囲：会社の定める事業所）

■アクセス：JR横浜線 新横浜 駅から徒歩12分 / 横浜市営地下鉄ブルーライン 新横浜 駅から徒歩12分

■受動喫煙対策：就業場所 原則禁煙（分煙）

■転勤・出向：当面無し

■在宅勤務：無し

【休日休暇】

- ・年間休日 125 日
- ・完全週休二日制
- ・夏季休暇
- ・年末年始
- ・年間有給休暇 入社時に最大10日付与 ※付与日数は入社月によって異なります。

【待遇・福利厚生】

- ・交通費全額支給
- ・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
- ・ギフトイ

- DMM英会話レッスン代会社負担

スキル・資格

【必須要件】

- BtoBメーカー、商社、産業機器、精密機器、測定機器、工作機械、FA機器等でのField Sales経験
- 英語でのコミュニケーション能力（海外本社・APACとのメール、会議、資料確認が可能なレベル）
- PowerPoint、Excel等を使った資料作成スキル
- 顧客、販売店、社内関係者を巻き込みながら案件を進められる力
- 製品や技術を理解し、顧客に分かりやすく提案できる力
- 普通自動車運転免許

（語学補足）

英語力：初級以上

※読み書き理解必須、会話力は尚可

※製品に関する問い合わせはほぼ各自でメールベースでのやり取りとなります。

※会話については海外でのトレーニングで使います。

【歓迎要件】

- 精密測定機器、工作機械、産業機械、FA、自動車部品、半導体関連業界での経験
- Salesforce、Webマーケティング、メールマーケティングの使用経験
- 展示会、セミナー、製品キャンペーンの企画・運営経験
- 製品カタログ、販促資料、競合比較資料、営業提案資料の作成経験
- Product MarketingまたはSales Enablementの経験
- ドイツ本社・海外拠点との業務経験

【求める人物像】

- 自ら顧客先に出向き、案件を作り、売上に繋がられる方
- 営業活動とマーケティング活動の両方に前向きに取り組める方
- 技術的な製品内容を理解し、顧客に分かりやすい言葉へ変換できる方
- 少人数組織の中で、幅広い業務を柔軟に担当できる方
- 日本市場におけるMahrブランドの認知向上と成長に主体的に貢献できる方

【選考について】

- 募集人数：1名
- 適性試験：なし
- 面接回数：1～2回
※詳細はオファー時にご確認下さい

会社説明