



【勤務地：東京都港区】国内製造業の抱える製造現場課題、経営課題を解決するための提案営業

オートメーションを武器に、生活を向上、よりよい社会をつくる挑戦を続けてきた企業

募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバル・リサーチ

採用企業名

オートメーションを武器に、生活を向上、よりよい社会をつくる挑戦を続けてきた企業

求人ID

1603631

業種

機械

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

450万円 ~ 850万円

休日・休暇

年間休日日数125日 完全週休2日制（休日は土日祝日）年間有給休暇18日 ~ 25日

更新日

2026年08月28日 06:00

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

無し

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

◆担っていただきたい具体的な仕事内容

- ①販売店を通じた販促計画立案実行による売上拡大
市場/顧客を知る→販促策立案→販売店との整合→社内外の関連機能の巻き込み/調整→販売店と連携した販促策の実行
- ②顧客の課題解決プラン立案と実行による売上拡大

顧客を知る→解決プラン立案→顧客への提案→社内外の関連機能の巻き込み/調整→顧客との交渉

◆具体的な仕事内容に対しての期待する成果

- ①販売店を通じた販促計画立案実行による売上の拡大
- 販売店の同社商品取扱量（売上）による販売店の成長
- ②顧客の課題解決プラン立案と実行による売上の拡大
- 同社商品採用（売上）拡大による顧客の課題解決

スキル・資格

◆必須条件【経験】

BtoBの有形営業経験1.5年以上

◆必須条件【スキル】

・コミュニケーション力

顧客の求める課題解決の本質課題を引き出すコミュニケーション能力

社内外の各機能（ex.生産、マーケティング）を活かすコミュニケーション能力

・顧客課題を起点とした営業活動により、目標達成を実現されてきた方

◆歓迎条件

・BtoBの課題解決型のソリューション型の営業経験

・工場、生産現場、モノづくりにおける知見

・ルートビジネスのルール/フロー（ex.引き合いから検収まで）の理解

・下記業界での経験

②-1 車載機器/自動車部品/車載機器/車載用バッテリー関連の知識・知見をお持ちの方

②-2 半導体/半導体製造装置関連の知識・知見をお持ちの方

②-3 ICカード/電子部品関連の知識・知見をお持ちの方

②-4 食品製造/医療機器/空調機器/ビルオートメーション/窯業/分析機器関連の知識・知見をお持ちの方

②-5 物流/マテハン関連の知識・知見をお持ちの方

* 生産現場への提案経験やFA製品の営業経験がある即戦力のある方

会社説明

* オートメーションを武器に、生活を向上させ、よりよい社会をつくる挑戦を続けてきました企業

事業概要

制御機器、電子部品、社会システム、ヘルスケア、データソリューションなど