【外資系|製造業界】シニアアプリケーションエンジニア

高い裁量権 × 全国出張 × 顧客対応 × キャリア成長

募集職種

採用企業名
インストロン・ジャパン カンパニイ リミテッド

求人ID
1605381

業種
自動車・自動車部品

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
800万円 ~ 1000万円

ボーナス
固定給+ボーナス

勤務時間
8:30~17:30

更新日
2026年11月20日 12:00

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 (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル
ネイティブレベル

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

このポジションの魅力

✓ お客様から信頼される技術アドバイザーとして活躍できる

✓ 多様な業界・用途に触れながら専門性を高められる

✓ 全国のお客様やプロジェクトを支援し、幅広い経験を積める

✓ 技術力だけでなくビジネス視点も身につけられる

✓ 大きな裁量を持って主体的に業務を推進できる

✓ 自らの提案や成果が事業成長に直結するやりがいを実感できる

✓ グローバルチームと協働しながら最先端の技術革新に携われる

✓ 世界をリードする材料試験ソリューション企業でキャリアを発展させられる

概要

アプリケーションエンジニアは、Instronのビジネスにおいて極めて重要なポジションです。本ポジションでは、ビジネスへの深い理解に加え、優れたコミュニケーション能力およびマネジメントスキル、ビジネス感覚が求められます。さらに、製品およびアプリケーションに関する専門知識を活かし、チームの育成および意思決定をリードします。

また、日本市場の特性に沿った形でチームの活動を最適化し、組織の潜在能力を最大限に引き出し、ビジネスの成功に貢献します。同時に、材料試験装置の高品質サプライヤーとしてのInstronの市場ポジションおよび顧客満足度の維持・向上を担います。

主な業務内容

- 顧客、営業、サービスチームと密に連携し、販売前・販売中・販売後の各フェーズにおいて迅速かつ優れた技術サポートを提供し、Instronブランドの専門性を体現するとともに、ユーザー体験の向上に注力する
- 市場調査の企画・実施、顧客ニーズの深掘り分析、市場トレンドの把握、競合比較分析を行い、特定のアプリケーションおよび市場におけるソリューションの優位性を明確化し、競争優位の確立に貢献する
- マーケティング活動を効果的に支援し、技術系カンファレンス、展示会、セミナーへの参加、SNSなどのマーケティングコンテンツ作成支援を通じて、ブランド認知および露出を強化する
- 新たなビジネスニーズを特定・発掘し、アプリケーションソリューション、プレゼン資料、ドキュメントテンプレート、動画、セミナー / ウェビナーコンテンツなどの営業支援ツールの継続的な改善・開発を推進する
- 受注内容の品質管理（オーダークレンリネス）を担当し、定期的なレビューと改善活動（是正・予防措置）を推進するとともに、アフターマーケットに残存する過去案件や製品・アプリケーションに関する課題の追跡・解決を行う
- デモラボの資産管理、日常運営、および5Sの維持管理を担い、デモ試験の品質が営業要件およびInstronの専門基準を満たすことを保証し、迅速かつ高品質な顧客対応を実現する
- 新製品の導入計画およびスケジューリングを担当し、ビジネス展開の進捗管理および顧客フィードバックの収集・分析を行う
- 営業、サービス、社内メンバーに対する製品・アプリケーション研修およびソフトスキル研修を推進する
- 海外チームとの日常的なコミュニケーションを担当し、アプリケーション上の課題解決、市場の声（VOC）のフィードバック、VOC調査の実施などを通じて製品改善およびイノベーションを支援する
- ITWツール（80/20、USa、PLS）を活用し、ステークホルダーチームの継続的改善を推進し、組織の有効性と効率性を最大化する
- 新製品知識、新技術の活用、効果的なコミュニケーション能力、プロジェクトマネジメント能力など、チームの能力開発を推進し、高効率な組織づくりを行う
- その他、上長から指示された業務を遂行する

職務内容

ポジション名：シニアアプリケーションエンジニア
所属部門：マーケティングおよびビジネス開発部門
勤務地：日本・東京
直属上司：カントリーマネージャー

スキル・資格

必須要件（経験・学歴）

- アプリケーションエンジニア / アプリケーションスペシャリストとして、または材料試験、エンジニアリング、その他関連する技術分野において3年以上の実務経験をお持ちの方

必須コンピテンシー（Critical）

- **顧客志向（Customer-Centric）**：顧客との強固な関係を構築し、顧客中心のソリューションを提供する
- **意思決定力（Decisive）**：迅速かつ質の高い意思決定を行い、組織の成長を促進する
- **行動力（Action-Oriented）**：新たな機会を捉え、課題に対して迅速かつ意欲的に対応する
- **資源活用力（Resourcefulness）**：リソースを効果的かつ効率的に活用する
- **成果志向（Result-Oriented）**：困難な状況下でも安定して成果を出す
- **柔軟な対人対応（Flexible-Interaction）**：多様な人々とオープンかつ円滑に関わる
- **説得力（Persuasive）**：高い説得力により周囲の支持とコミットメントを得る
- **ネットワーク構築力（Building-Networks）**：社内外において有効なネットワークを構築する
- **信頼構築（Builds-Trust）**：誠実かつ真摯な姿勢で信頼を獲得する
- **レジリエンス（Resilience）**：困難や逆境から立ち直る力

会社説明