

フィールドセールス/Field Sales LT（中部地方担当）※自宅⇔客先間の直行直帰ベース

工作機械、レーザ、エレクトロニクス分野で市場をリード / 多様なキャリアパスが可能！

募集職種

採用企業名
トルンプ 株式会社

求人ID
1609506

部署名
レーザ事業部-営業部

業種
機械

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
愛知県

給与
700万円 ~ 1000万円

勤務時間
事業場外みなし労働時間制(一日当たり労働時間 7 時間 45 分)

休日・休暇
会社の規定に準ずる

更新日
2026年11月11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
ネイティブレベル

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 世界最先端のTRUMPFレーザ製品を扱い、既存顧客管理から新規開拓、受注まで一貫して担う

- 戦略立案から新規顧客獲得まで主体的に担い、市場拡大に直接貢献できる
- 技術チームと連携し、顧客の真のニーズを捉えた提案で課題解決を実現できる
- 自宅・客先間の直行直帰を基本に、裁量を持って柔軟に働けるフラットな組織風土

【業務内容】
各営業担当は、国内でそれぞれに割り当てられた担当地域において、担当顧客もしくは潜在顧客への訪問と情報収集および提案を行い、既存顧客管理と新規開拓に従事(地域制)。

＜具体的には＞

- 担当顧客の要求の明確化
- 提案製品の選定
- 顧客への説明と製品テスト実施
- テスト結果の課題明確化と再提案
- 見積提出
- 受注までのフォローと受注処理
- 納入調整、納入後のフォローといった一連の営業活動を、
  社内の営業技術担当やオペレーション担当と連携して実施。

＜Report to＞ 営業部 マネージャー
＜職位＞ スタッフ

■募集背景：
リプレイスメント

■所属組織：
＜所属事業部： レーザ事業部＞
本事業部では、オートモーティブをはじめ、医療、半導体といった様々な業界に産業用レーザ発振器とその周辺機器を提供しています。レーザ発振器の製品ラインナップはディスクレーザ・ファイバレーザ・パルスレーザなど幅広く、また、メンテナンスやアフターサービスも含めた包括的なソリューションをお客様に届けています。単に製品を提案し販売するだけでなく、客先がどんな相手にどんな加工をしたいかなど真のニーズを特定し、ダウンタイムの削減含めて客先のニーズを満たせるところを強みとしています。事業部は営業部、営業技術部、テクニカルソリューション(アフターサービス提供)、オペレーションをメインに構成。

＜所属部門：営業部＞
国内の各地域を管轄する営業担当 10 名で構成。

■課題/チャレンジ：
他企業でのレーザ製品の営業や技術経験はプラスではありますが、トルンプは独特のレーザ技術やアプリケーションを持っているので、それらのベースを学ぶ必要があります。また、製品の製造・開発拠点はドイツですが、顧客のニーズを満たすためのローカルの要求や希望がすべてスムーズに受け入れられるわけではないため、しっかりとした技術担当側との連携と顧客側とのコミュニケーションが欠かせません。

■将来の可能なキャリアパス：
キャリア志向の明確化と入社後の実績により、国内の他エリアへの配置転換・横浜本社や他部門やドイツ本社への異動を検討。

■ポジションの魅力：
世界最先端の技術を持つ TRUMPF のレーザ製品を扱い、ビジネスの最前線で活躍できるポジションです。
当レーザ事業部では自動車業界を中心に、独自の技術を駆使した製品と事業戦略でビジネスを展開してきましたが、今後さらなる成長を目指し、他の事業部と連携しつつ未開拓の市場でビジネス機会を模索するなど、新たなチャレンジに取り組んでいきます。

■TRUMPF Japan について：
トルンプは 1923 年の創業以来、常に未来に必要となる技術を見据えて新しい製品・ソリューションの開発を継続してきた、ドイツに本社をもつグローバル企業です。高度な技術と高品質の開発と製造により、お客様が求める真のソリューションを提供することでお客様の成功に寄与し、自社の価値をも高めてまいりました。
日本国内では 1977 年の創業以来、板金加工機・レーザ発振器・エレクトロニクス製品をメインに事業を展開しています。横浜本社の他、仙台と名古屋にオフィスを構え、約 220 名の従業員が各オフィスまたはお客様により近い拠点で営業とアフターサービスを展開しています。

【雇用形態】
正社員

【給与】
想定年収:700 万円~1,000 万円程度(月給制) ※100%達成を想定
※セールスインセンティブ制度対象
＜内訳＞
・月額基本給(60%)：35 万円~52 万円程度
・営業賞与(25%)：175 万円~260 万円/年 (年間の目標受注額 100%に対する達成率に応じて決定、年 3 回の支給)
・個人業績賞与(15%)：105 万~156 万/年 (年間の目標達成額 100%に対する達成率に応じて決定、年1 回の支給)(収益や組織の変革に関する目標など受注以外)

■通勤手当：公共交通機関による実費支給または社用車を提供
■残業手当：事業外みなし労働時間制・深夜勤務・休日勤務による割増分支給

【就業時間】
フルタイム・事業場外みなし労働時間制(一日当たり労働時間 7 時間 45 分)
■残業の有無：あり (月に30時間程度)

【勤務地】
主担当地域：中部地方 (ベースは自宅と客先間の直行直帰)
■転勤：当面なし
■出向：無
■出張頻度：週2~3回

【休日休暇】
会社の規定に準ずる

スキル・資格

【必須要件】

- ネイティブレベルの日本語コミュニケーションスキル/Japanese language at native level
  ▶営業として国内の顧客と問題なく対応できるレベル
- 法人営業 5 年以上の営業経験
- 運転免許(日常的に運転をされている方)

【歓迎要件】

- 英語力：入社時は初級レベルで可(ツールを利用して読み書きができれば可)
  ※流暢でなくともかまいませんが、社内で円滑に業務を進める助けになるため、入社後に一定のビジネスレベルにまでスキルアップしていただくことを期待します。
- 産業用機械(自動車、電子機器、工作機械)の営業経験

【求める人物像】
本ポジションでは、既存のお客様のニーズに応えながらも、戦略的な視点と主体性を発揮して潜在顧客との信頼関係を築き、新規顧客の獲得を通じて市場拡大に貢献していただきます。
持ち前の情報収集力・分析力、提案力を生かしながら営業としてキャリアを積みたい方、明確な目標と責任を持ちつつフラットな組織で裁量を持ち柔軟に働きたい方におすすめです。
営業として製品の基礎知識を学ぶ必要はあるため、社内の技術チームと良好な関係を築きながら意欲を持って学べる方、業界は問いませんが法人営業経験が5 年以上ある方、自ら戦略と計画を策定し、責任をもってやり遂げることができる方を歓迎します。

【選考について】

- 適性試験：なし
- 面接：2~3回

会社説明