



【福岡】 アメリカ外資系 シニアアカウントセールスエンジニア

画像処理技術で世界をリード 製造業の自動化・省人化に貢献できる

募集職種

採用企業名

コグネックス株式会社

求人ID

1611421

部署名

FA Sales

業種

機械

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

福岡県、福岡市博多区

給与

850万円～1200万円

勤務時間

9:00～17:30（所定労働時間7時間30分、休憩60分）

休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）

更新日

2026年09月23日 11:00

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》

- ・ 画像認識・マシンビジョンの提案営業を担い、案件創出から大規模案件の受注まで一貫して担当

- ・世界No.1の画像処理企業で、最先端の技術ソリューションを通じ顧客の課題解決に貢献できるやりがい
- ・エンドユーザーやOEM、社内技術チームと連携し、戦略的な案件を自ら推進できる裁量ある環境
- ・年収850万～1,200万円、年間休日125日、完全週休2日制に加え充実した外資系福利厚生あり

【業務内容】

- ・エンドユーザー、パートナー、OEM 顧客に対し、画像認識・マシンビジョンソリューションの営業活動を行い、売上目標達成に向けて案件の創出から受注までを担当する。
- ・Cognex の営業プロセスを活用し、顧客への製品デモや提案活動を通じて、大規模かつ戦略的な案件の獲得を推進する。
- ・営業リードへのフォローアップを行い、顧客訪問を設定しながら新たなビジネス機会を開拓する。
- ・提案営業の手法に基づき、顧客訪問および提案活動を効果的に実施する。
- ・案件の導入先や意思決定者が担当テリトリー外にいる場合には、他地域の営業担当者と連携して案件を推進する。
- ・顧客からの問い合わせに対応し、システム要件を把握した上で、Cognex ソリューションの優位性を提案・説明する。
- ・展示会やマーケティングイベントへの参加・支援を行う。
- ・アプリケーションエンジニアリングチームと連携し、製品評価や技術検証活動の調整・推進を行う。
- ・Sales Book(CRM システム)において案件情報を継続的に更新・管理する。

<レポートライン>

-Area Sales Manager

【雇用形態】

正社員

【給与】

想定年収(OTE: On-Target Earnings)：年額 8,711,000 円～12,000,000 円

基本給(Base Salary)：年額 6,533,250 円～9,000,000 円

ターゲットインセンティブ(Target Incentive)：年額 2,177,750 円～3,000,000 円

※最終的なオファー内容は、候補者の経験、スキル、資格、およびポジションとの適合性を総合的に考慮して決定します。

【就業時間】

9:00～17:30（所定労働時間7時間30分、休憩60分）

【勤務地】

福岡営業所

〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前1丁目15-20 NMF博多駅前ビル2階

※基本的に配属地で勤務するものの、顧客によって動く地域は配属地域ではなくなる可能性も有（それによって出張頻度も変わりますが、現状そこまで頻度は高くありません）

【休日休暇】

- ・年間休日125日
- ・完全週休二日制（土日祝）
- ・夏季休暇
- ・年末年始休暇

【待遇・福利厚生】

- ・退職一時金制度
- ・各種表彰制度
- ・慶弔金
- ・団体生命保険
- ・Benefit Station
- ・Vision Benefit
- ・インセンティブポイントプログラム
- ・Birthday ギフトプログラム
- ・永年勤続表彰（5年2000ドル、10年7500ドル、15年15000ドル、20年20000ドル、25年25000ドルの旅行券）など

スキル・資格

【必須要件】

- ・工学系・技術系の学位、または技術分野に関する知識・実務経験をお持ちの方
- ・FA（ファクトリーオートメーション）業界、または製造業・産業機器などの関連業界での営業経験をお持ちの方
- ・顧客の課題やニーズを理解し、提案につなげた経験をお持ちの方
- ・技術製品・技術ソリューションなど、専門性のある商材の提案営業に興味・経験がある方
- ・Microsoft Windows、Microsoft Office（Word、Excel、PowerPoint等）の基本的なPCスキルをお持ちの方
- ・出張できる方（40％程度）
- ・自律的に業務を推進できる方

会社説明