

工場自動化ソリューション営業/Automation Consultant

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
1611499

業種
機械

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県, 横浜市緑区

最寄駅
横浜線、　鴨居駅

給与
800万円 ~ 1000万円

更新日
2026年11月24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
ビジネス会話レベル

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≫

- スマートファクトリー向け自動化システムの構想策定から提案・受注までを主導
- 最先端技術を駆使し、顧客の生産性向上や工場のスマート化に貢献できる
- 営業からプロジェクト遂行まで幅広く携わり、多様なキャリアパスを追求できる
- フレックスタイム制を導入し、フラットな組織で主体的かつ柔軟に働ける環境

【業務内容】

- スマートファクトリー向け自動化ソリューション(SFS)の販売を推進し、顧客の工場レイアウトや物流・搬送、設備稼働状況を分析した上で、最適なオートメーションシステム(自動倉庫、ロボットシステム、統合自動化セルなど)を提案
- 製造現場および操業上の課題を、拡張性の高い機械・自動化コンセプトへと具現化し、技術的にも商業的にも実現可能なソリューションとして設計・見積・提案
- 自動化プロジェクトにおいて、見込案件から受注までのフェーズを主導し、技術的な打ち合わせ、仕様検討、レイアウト検討、デモ・プレゼンテーションなどを通じて顧客の意思決定を支援
- 受注後、据付および試運転(コミッショニング)に向けて、プロジェクトマネジメントおよび実行チームへの体系的な引き継ぎを行い、必要な技術情報・前提条件・リスク・顧客期待値を共有することで、プロジェクトの立ち上げを円滑にする

＜ミッション＞
自動倉庫、ロボットシステム、統合自動化セルなどのオートメーションシステムを通じて、顧客の工場の資材フローと設備稼働率を最適化し、スマートファクトリー化(工場自動化)の実現を支援します。営業担当と緊
密に連携し、スマートファクトリー向け自動化ソリューション(SFS)の技術面を担当しながら、見込案件から受注までのプロセスを主導することで、事業部の売上拡大と組織の成長に貢献します。

＜Report to＞ SFS Japan Manager
＜職位＞スタッフ

■募集背景：
新規ポジション

■配属先について：
＜所属事業部：マシン事業部＞
本事業部では、世界レベルで認められている技術・性能を備えた板金加工機、製品に組み込むソフトウェア、販売後のアフターサービスを提供し、板金加工事業を包括的に支えています。また、板金加工機単体の自動化、工場の自動化、さらに工場全体のワークフローを見える化(スマートファクトリー化)についてもサポートしています。
ヨーロッパに開発・製造拠点をもち、国内では 2D レーザ加工機、パンチ・レーザ複合機、曲げ加工機など豊富な製品ラインナップを取り揃え、お客様のニーズに対応した製品を提供することで、お客様へ真のソリューションを提供します。
事業部は営業部門とテクニカルサービス部門、スマートファクトリーソリューション部門で構成。

＜所属部門： SFS(Smart Factory Solution)＞
本部門は、機械単体ではなく、機械・自動化設備・ソフトウェアを組み合わせた統合型スマートファクトリーソリューションを担当します。対象範囲は、構想策定、営業支援、見込案件~受注、プロジェクト遂行、ならびに最終顧客検収までです。

■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も可能。

■このポジションの魅力：
世界でも最先端の技術を持つ製品を強みとしてビジネスに関わることができます。フラットな組織で主体的にかつフレキシブルな働き方を実現できるのも魅力の一つです。また、役職を問わずトルンプの一メンバーとして、よりよい組織や企業文化のための改善や変革に関われるのも醍醐味です。
中長期的には、年齢やバックグラウンドを問わず業績や積極性に応じて多様なキャリアパスを追求することも可能です。

■課題/チャレンジ：
シニアのフィールドセールスメンバーと円滑なコミュニケーションを築きつつ、並行して自ら顧客との関係性を構築し、現場で顧客の業務プロセスや課題・ニーズを深く理解していくことが本ポジションの大きなチャレンジとなります。

■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】
無期雇用正社員

【給与】
想定年収：800万~1000万円（月給制）
※ご経験により応相談

月給50万~62万円程度

■残業手当：時間外勤務・深夜勤務・休日勤務による手当支給
■賞与：年2回※個人業績・会社業績 100%達成に対し、合計で基本給2ヶ月分

【就業時間】
フルタイム

■フレックスタイム制(一日当たり労働時間 7 時間 45 分/コアタイム 11:00-15:00)
■残業：あり（月に30時間程度）

【勤務地】
横浜本社

■転勤の有無：当面なし
■出向の有無：なし
■出張の有無：あり
※OJT が終了するころから2週間に1回、2~3日程度。
状況に応じて月の半分ほど出張先に滞在する場合もあり。

【休日休暇】
会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当：会社規定により上限5万円まで支給

スキル・資格

【必須要件】
< スキル/知識 >

- 金属加工工場の製造プロセスと情報の流れの理解
- ビジネスプロセス分析力
- ROI およびビジネスケースの作成力
- 日本語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル
- Microsoft 365(Excel、Power Automate、SharePoint、Power BI 含む)
- 対顧客とのコミュニケーション力
- 国際的なステークホルダーマネジメント

< 経験 >

- 製造業向けソフトウェア(ERP、MES、CAD/CAM、生産計画システムなど)
  またはスマートファクトリー環境での経験：5 年以上
- 技術営業、ソリューションコンサルティングの経験：2 年以上
- 顧客要望内容の追求および分析、最適ソフトウェアの要件定義及び選定、ソリューション設計の経験
- ソフトウェアデモや顧客向けワークショップの実施
- 営業、プロジェクト管理、IT、サービス、製品管理、および本社チームとのコーディネーション

【歓迎要件】

- 製造ソフトウェアの知識(ERP、MES、APS、CAD/CAM、基幹システム・生産管理ソフト)

< 知識 >

- 板金加工関連
- IT/OT の統合知識
- クラウドおよび SaaS のビジネスモデル
- データ分析およびレポート作成ソリューション
- スマートファクトリービジネスの知識
- 製造現場や創業上の課題をソフトウェアソリューションに変換する能力

< 経験 >

- 日本の製造工場での勤務経験(板金、機械加工、組立、または工業生産)
- CRM、SAP、Smartsheet、Salesforce、または類似のプラットフォームの取扱
- エンタープライズソフトウェアの導入経験
- B2B ソリューションの販売
- デジタルトランスフォーメーションのコンサルティング
- 技術的かつコンサルティング型の営業経験

【求める人物像】
本ポジションは、自動倉庫・ロボットシステム・統合自動化セルなどを活用し、製造現場の物流・搬送・設備稼働を最適化するスマートファクトリー向けソリューション営業ポジションです。単なる設備営業ではなく、顧客の工場レイアウトや生産プロセス、情報の流れを分析し、ROI や投資対効果を踏まえた自動化構想の立案からソリューション提案までを担います。
製造業向けソフトウェア(ERP、MES、生産管理CAD/CAM 等)や工場自動化、FA、物流自動化分野の経験に加え、顧客課題を整理し、生産性向上や業務改善につながるソリューションを提案した経験をお持ちの方との親和性が高いポジションです。

【選考について】

- 面接：2~3 回
- 適性試験：なし
  ※必要に応じてリファレンスインタビューを含むバックグラウンドチェックを実施する場合があります。

会社説明