

半導体計測装置（CD SEM）の海外（米国向け）営業 / 東京勤務【N2688】

株式会社日立ハイテクでの募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎で...

募集職種

人材紹介会社
株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名
株式会社日立ハイテク

求人ID
1620676

業種
機械

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
500万円 ~ 850万円

勤務時間
08:50 ~ 17:30

休日・休暇
【有給休暇】初年度 24日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始 【休日休暇】 ・完全週休2日制（土・...

更新日
2026年10月29日 18:27

応募必要条件

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
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

【求人No NJB2404902】
【業務内容】
＜概要＞
米国向けに、半導体検査装置 CD SEM の輸出営業を担当いただきます。CD SEMはグローバルシェア約76%と、トップシェアの製品です。
CD SEMの営業がメインとなりますが、担当者として上司の指示を仰ぎながら、アカウントの課題やニーズを把握するために必要な情報を収集・分析し、顧客に最適な自事業部門のソリューション（IT・OT・プロダクト）を提案し、受注に繋げます。
また、営業職のみならず自事業部門で広くネットワークを構築し、自事業部門のソリューションに関する知識・技術動向を

理解しながら、既存ビジネスの事業拡大に貢献いただきます。業界のトレンドやニーズ等、価値起点も視野に入れた情報収集・分析を通じて社会イノベーション事業に貢献いただくポジションです。

＜具体的には＞
アカウントとなりうる潜在的な顧客との新しい関係を構築するため、製品・サービスソリューションに関する広報計画を策定、実施します。
また、顧客からの問い合わせを受け付け、これらを解決する最初の窓口として機能いただきます。
問題が複雑な場合は上司に相談し、必要な場合には他部門にも相談したうえで、顧客へ適切な対応を施します。なお、顧客とは海外現地法人を通してやり取りをいただきます。
現在は、6割が既存顧客、4割新規顧客という状況です。

＜一日の流れ（一例）＞
・メールチェック（時差の関係で夜中にメールが入っている）
・工場の生産管理部門に連携し問い合わせ対応
・海外顧客との定例の打ち合わせ2～3件
・提案資料準備
・予算管理システムの更新等の事務作業等

入社後は2週間程の製品勉強会の他、OJTで先輩社員からのフォローも行っていきます。必要に応じて、工場に1ヵ月ほど赴きエンジニアから製品知識を学ぶこともあります。大きな顧客をいきなりお任せすることはせず、まずは小口の顧客を担当いただきながら知識・経験を積んでいただきます。
KPIは各個人のステップに合わせて、予算・顧客接点数・引き合い入手数等設定いたします。

＜配属組織について＞
米国・欧州・ASEAN顧客向けの半導体計測装置、検査装置の輸出営業を担当しています。
本ポジションは、部で最も売り上げが高く主力となっている米国を担当いただきます。

【採用背景】
当部にとって最大の市場であり、今後も市場拡大が見込まれる米国での計測装置販売力強化のため、人財を募集します。評価本部の新設部署へ異動した1名の補填です。 現状、人数が不足していることにより米国担当の他メンバーに少々業務負荷がかかっているため、その状況を改善も目的としています。

【ビジョン / ミッション】
当社の強みの１つは計測装置、検査装置、エッチング装置を保有していることです。
今後の展望としては、セットで保有していることを強みにデータの解析や分析など付加価値を付けたソリューション提案を実現していきたいと思っております。半導体業界は複雑且つ多様化しており、差別化の観点で当社ならではの価値の創出を一緒に検討する仲間を募集しております

【組織の強み / 魅力】
年平均成長率10%と社会インフラの一部となりつつある半導体業界において、主力製品のCD SEMの販売を通じて、市場への貢献を実感出来ます。本ポジションは、最も売り上げが高いうえ顧客数も多く、部で最も主力の米国を担当いただくチームです。
CD SEMは当社のトップシェア製品のため、様々な顧客からの引き合いも多いく、裁量を持って高額商品の営業を出来ることが魅力です。また、ゆくゆくはプロジェクトリーダーとして社内外関係者を巻き込みながら商談を纏めることで、達成感、成長を感じられます。一通り業務経験を積んでいただいたとあとは、ご本人のご希望を踏まえ、他のエリアアカウントへの異動、海外現法駐在の可能性もあります。

【その他】
＜出張 / 駐在に関して＞
出張：有（自社工場@ひたちなか市 月1回、欧米顧客２3回/年程度。Teamsでの打合せ積極活用可）
駐在：組織の状況やご本人の希望を踏まえ、将来的に海外駐在の可能性あり。

スキル・資格

【必須要件】
以下いずれも満たす方
・海外営業（輸出営業）の経験のある方
・業務上で英語を使用した経験のある方（TOEIC700点程度お持ちの方歓迎）
・チームで仕事をするコミュニケーション能力のある方

【歓迎要件】
・半導体業界での業務経験のある方
・プロジェクトマネジメント経験のある方

【求める人物像】
・責任感がある方
・チームで働く協調性のある方
・自ら学ぼうとする積極性のある方

会社説明

■半導体領域：半導体製造装置、計測・検査装置、電子顕微鏡および「電子線技術」を集約した半導体統合ソリューションの提供■バイオ・メディカル領域：医療用自動分析装置、DNAシーケンサ、科学機器等、「分析技術」をベースに安全・安心分野で価値創造を提供■社会・産業インフラ領域：ICTソリューション、鉄道用軌道・架線計測装置、自動車部品組み立て装置等、人と社会を支える多彩なソリューションを提供