


# 光通信・フォトニクス領域のグローバルビジネス推進（営業）/ 東京勤務【S505】

**株式会社日立ハイテクでの募集です。 IT営業のご経験のある方は歓迎です。**

## 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**
1622790

**業種**
機械

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
東京都 23区

**給与**
550万円 ~ 850万円

**勤務時間**
08:50 ~ 17:20

**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 リフレッシュ休暇等 ※総年次有給休暇…

**更新日**
2026年11月12日 15:02

## 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**
流暢レベル

**日本語レベル**
ネイティブレベル

**最終学歴**
専門学校卒

**現在のビザ**
日本での就労許可が必要です

## 募集要項

【求人No NJB2409261】
■業務内容
フォトニクス事業領域（光通信・データセンター・LiDAR・光センサー分野）における商事営業を担い、半導体レーザーを中心とした先端商材のビジネス拡大に貢献いただきます。
IP部が取り扱う商材について、輸出を中心としながら輸入案件にも関与し、仕入先（サプライヤー）と密に連携しつつ、開発段階（仕様検討・試作）から量産化、その後の拡販まで一貫して関与します。
また、海外拠点メンバーやサプライヤーとの協働が前提となり、海外顧客とのビジネス推進や将来的な海外駐在の機会もあります。顧客との直接対話のみならず、サプライヤーマネジメントを通じて価値創出に寄与するポジションです。

■概要
光通信・データセンター市場を中心とした成長領域において、単なる商材販売にとどまらず、事業開発視点でビジネスを推進するポジションです。
市場・技術動向を踏まえ、必要とされる商材の発掘から開発連携、さらには投資判断に近い意思決定プロセスにも関与できる点が特徴です。
担当案件は1件あたり5～30億円規模（平均約10億円）と裁量が大きく、スケールの大きなビジネス経験を積むことができます。
なお、技術領域に関しては、入社時点で高度な専門知識は必須ではなく、業務を通じてキャッチアップできる環境が整っています。

■主な業務内容
・市場および顧客ニーズを捉え、要求仕様を整理した上での提案活動
・新規案件の創出から開発連携、量産移行までの一貫した案件推進
・マーケットおよび技術トレンドの分析とチーム内共有
・サプライヤーと協働した製品開発支援および供給マネジメント
・海外拠点・パートナーとの連携によるグローバルビジネス推進

【ビジョン / ミッション】
あらゆるフォトニクス分野においてFVCの構築を行い、
イノベーティブな製品、課題解決ソリューションをパートナーと開発・提供し、
顧客課題・社会課題の解決に貢献する。

【組織の強み / 魅力】
・光通信市場において約30年にわたり事業を展開してきた実績があり、豊富なドメインナレッジと高い専門性を蓄積しています。
・売上の約90％が海外向けとグローバル比率が非常に高く、世界中の顧客・サプライヤーと長期にわたり構築してきた強固なビジネス基盤を有しています。
・部内にマーケティングおよび技術の専門人材を抱えており、市場・技術トレンドをタイムリーに捉えながら、製品開発と顧客提案に直結できる体制が整っています。営業でありながら事業開発視点での意思決定に関与できる点が特徴です。
・子会社であるVLC Photonics（スペイン）が保有する、データセンターの光化に不可欠な光半導体（PIC：Photonics Integrated Circuit）の設計・測定技術を活用し、先端領域のビジネスに直接関わることができます。
・日本・アジア・欧州・米州に専門営業人材を配置しており、グローバルネットワークを活かしたスケールの大きなビジネス展開が可能です。
・光通信領域にとどまらず、バリューチェーンの川上・川下へ事業拡大を進めており、データセンターの冷却技術や素材ビジネスなど周辺領域にも関与可能です。中長期的にデータセンター領域における知見・経験を幅広くかつ深く積み上げられるキャリア環境が整っています。

【キャリアパス】
本ポジションでは、志向や適性に応じて、管理職・専門職・海外駐在など多様なキャリアパスを描くことが可能です。
特にグローバルビジネスを主軸とする組織であるため、早期から海外に関わる機会が豊富であり、入社後2・3年を目安に、キャリアステップの一環として海外駐在の機会が検討されます。
駐在先は、米国・スペイン・中国・台湾・シンガポール・ドイツ・英国など、同社が強固なネットワークを持つ主要拠点が対象となり、グローバルの最前線で事業を推進する経験を積むことができます。
営業としてのスキルを磨くだけでなく、事業開発や専門領域の知見を深めながら、自らの強みを軸にキャリアを広げていける環境が整っています。

【働き方】
入社後は一定期間業務のキャッチアップのため、出社がメインとなりますが、業務によって出社と在宅を使い分けたハイブリッドワークが可能です。（平均すると週2～3程度となりますが、個々の事情や希望に合わせた働き方が可能です。）

## スキル・資格

【必須要件】
・英語を用いた業務経験（読み書き・リスニング・会話）を3年以上有する方

※加えて、以下いずれかのご経験をお持ちの方
・半導体、電子部品、データセンター業界における3年以上の実務経験
・半導体系商社における、電子部品営業や通信モジュール等の取り扱い経験

【歓迎要件】
TOEIC 750点以上
・輸出案件の実務経験（輸出手続き、輸出契約、通関対応など）
・海外サプライヤーとの折衝・調整経験（発注・納期・品質管理等）
・複数ベンダーをまとめたソリューション提案・構築の経験
・通信モジュールや光半導体など、通信系電子部品の営業 / 技術支援経験
・商社またはメーカーでのサプライチェーン調整や顧客向け製品化推進の経験

【応募者個人情報の第三者提供有り】
グループ募集を実施している事から、個人情報を各社へ提供致します。
予めご了承頂きますよう、お願い申し上げます。

■提供先
・株式会社日立ハイテク九州
・株式会社日立ハイテクフィールディング

## 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