

セールスエンジニア（民間水処理施設営業）

ヴェオリア・ジェネッツ株式会社での募集です。 セールスエンジニアのご経験のある…

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
ヴェオリア・ジェネッツ株式会社

求人ID
1622946

業種
デベロッパー・ハウスメーカー・建設

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
500万円 ~ 700万円

勤務時間
09:00 ~ 17:45

休日・休暇
【有給休暇】初年度 10日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 夏季休暇 年末年始 年間休日 120日 有給休…

更新日
2026年11月12日 15:03

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
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

【求人No NJB2412555】
【主な業務内容】
主に食品・飲料会社向け純水、用水設備、排水処理設備のセールスエンジニア。
将来的には、スキルにより新規案件の提案営業も担当いただく。

・定期整備に関する営業活動
・見積書作成や提案書類作成等

・上記メンテナンス工事ついて、事務所にて機器手配、工事手配
・施工計画書作成および修繕報告書作成
・必要に応じ既設各工場でのメンテナンス工事現場での立ち合い
※従事すべき業務の変更の範囲 ：当社業務全般

【本ポジションの魅力】
同社は世界的にプラントの維持管理に強みを持ち、豊富なノウハウで競合優位性が高いため様々な産業企業から受注を受けています。

スキル・資格

【必須】
・水処理プラント等の修繕工事経験者もしくは営業経験者
・普通自動車運転免許をお持ちの方

【歓迎資格】
・水処理や化学プラント等の知識を保有し、営業の経験を持っている方

【求める人物】
顧客や社内エンジニアとコミュニケーションをとりながら、プラント工事の営業
・提案業務を推進できる方
・社交性のある方
・顧客の真のニーズをとらえられる方
・チームの和を意識できる方

会社説明

ヴェオリアは自治体及び企業をはじめとする産業界のお客様の資源管理・資源最適化・資源活用を支援します。当グループは水、エネルギー、及び廃棄物から回収する原料に関する多くのソリューションを提供し、循環型経済への移行を推進します。160年の歴史の中で培った経験と日本国内のグループ会社の豊富な実績を生かし、ヴェオリアは技術・運営・経済面における最適なソリューションを提供することで、お客様のご要望にお応えします。自治体向け　・上水・下水処理施設の運転維持管理（O&M）・水処理施設のプラントエンジニアリング（EPC）・水道管路の維持管理、漏水調査・水道・ガス事業向けのカスタマーサービス（検針・料金徴収など）及びシステム開発・省エネ及び再生可能エネルギー事業・プラスチックリサイクル事業産業向け　・水処理施設の運転維持管理（O&M）・水処理施設のプラントエンジニアリング（EPC）・総合環境マネジメント（水・エネルギー・ユーティリティ）・工場・商業施設の水処理設備向けのテクニカルサービス及び環境分析・省エネ及び再生可能エネルギー事業・プラスチックリサイクル事業