

セールスエンジニア

セールスエンジニア

募集職種

人材紹介会社
マイケル・ペイジ・インターナショナル・ジャパン株式会社

求人ID
1623445

業種
機械

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
550万円 ~ 1000万円

更新日
2026年11月17日 10:46

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
日本での就労許可は必要ありません

募集要項

港区の製造業におけるセールスエンジニアとして、営業部門で顧客の技術的なニーズを把握し、製品提案から受注までを担当します。技術的な知識を営業活動に反映し、顧客との継続的な関係構築と案件推進につなげるポジションです。

企業情報

同社は港区に拠点を置く製造業の企業です。

職務内容

- 顧客の課題や技術要件をヒアリングし、ニーズに合った製品・ソリューションを提案する
- 営業活動に必要な技術情報を整理し、提案内容や見積作成に反映する
- 顧客との商談を通じて案件の進捗をモニタリングし、受注に向けた対応を進める
- 製品仕様、用途、導入条件に関する問い合わせに対応し、顧客の検討を支援する
- 社内関係者と連携し、顧客要望や技術的な確認事項を共有する
- 既存顧客との関係を維持し、追加提案や継続的な営業機会の創出を推進する

- 市場および顧客動向を把握し、営業計画や提案方針に反映する
- 営業活動の進捗や商談情報を管理し、関係者への共有を行う

条件・待遇

- 雇用形態：正社員
- 勤務地：港区
- 通勤手当
- 社会保険
- 健康保険

セールスエンジニアとしての経験を活かしたい方からのご応募をお待ちしています。

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Nobah Motohashi on +81368328940.

スキル・資格

理想的な候補者に求める経験・スキル：

- セールスエンジニアとして、技術的な内容を踏まえた顧客提案を行う能力
- 顧客の課題や要件をヒアリングし、提案内容に整理する実務経験
- 製品仕様や技術情報を理解し、分かりやすく説明する能力
- 見積や提案資料の作成を通じて、商談を進めた実務経験
- 案件の進捗を管理し、必要な対応を計画的に進める能力
- 関係者と技術要件や顧客要望を整理・共有する能力

会社説明

同社は港区に拠点を置く製造業の企業です。