

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
1623456

業種
機械

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
800万円 ~ 1000万円

更新日
2026年11月17日 10:57

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

東京の産業・製造業において、セールスエンジニアとして営業部門で技術的な観点から顧客対応を行い、製品提案から導入に関わる営業活動を担います。顧客の要望を整理し、技術情報を分かりやすく伝えることで、提案内容の具体化と円滑な商談推進につなげます。

企業情報

同社は東京に拠点を置く産業・製造業の企業です。

職務内容

- 顧客の課題や要望をヒアリングし、技術的な条件を整理して提案内容に反映する
- 製品仕様や技術情報を説明し、顧客が導入判断に必要な情報を得られるよう対応する
- 営業活動における技術的な問い合わせに対応し、商談を円滑に推進する
- 顧客との打ち合わせを通じて、用途や運用条件に応じた提案を作成する
- 提案資料や見積に必要な技術情報を整理し、内容の正確性を確認する

- 商談の進捗や顧客からの依頼事項をモニタリングし、必要な対応を進める
- 営業部門内で顧客要件と技術情報を共有し、一貫した提案につなげる
- 東京を中心とした顧客対応を通じて、産業・製造業における営業活動を支える

条件・待遇

- 雇用形態：正社員
- 勤務地：東京
- 通勤手当
- 社会保険
- 健康保険
- 週3回の在宅勤務

セールスエンジニアとして、東京での営業活動に携わりたい方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、技術的な内容を含む顧客提案に携わった実務経験
- 顧客の要望や利用条件を整理し、提案内容へ落とし込む能力
- 製品仕様や技術情報を、顧客に分かりやすく説明する能力
- 商談における技術的な問い合わせに対応し、必要な情報を整理する能力
- 提案資料や見積に必要な情報を確認し、正確に取りまとめる能力
- 関係者と技術要件を整理・共有し、営業活動を進める能力

会社説明

同社は東京に拠点を置く産業・製造業の企業です。