



【東証プライム/新宿】法人営業メンバー（光学レンズ・光学ガラス材料等）※中国語活かせます

Job Information

Hiring Company

HOYA

Job ID

1518889

Division

オプティクス事業部

Industry

Chemical, Raw Materials

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - Other Areas, Aki-shi Ma-shi

Train Description

Ome Line, Nakagami Station

Salary

3.5 million yen ~ 5.5 million yen

Work Hours

8:30 ~ 17:15

Holidays

完全週休2日制（土日）、祝

Refreshed

March 31st, 2025 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Other Language

Chinese (Mandarin) - Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【募集要項 本ポジションの魅力】

- **英語をいかせるか**
海外顧客対応あり、TOEIC650点レベル推奨
- **働き方**
フレックスタイム制・出張あり
- **業務内容**
光学レンズ・ガラス材料の法人営業
- **会社の特色**
東証プライム上場・世界トップシェア製品多数

仕事についての詳細

～東証プライム上場/1941年創業・純利益率20%超えの高収益を誇る世界的光学機器・ガラスメーカー/世界トップシェア製品多数/コンタクトレンズの「アイシティ」など人々の生活に欠かせない製品を提供～

■業務内容

【光学ガラス材料、光学レンズ、光学フィルターの販売】

デジタルカメラ、車載カメラ、監視カメラやスマートフォンのカメラに使用されている光学レンズ、光学フィルター、また光学ガラス材料の営業をご担当いただきます。

既存顧客への営業活動及び、新規顧客の開拓もお願いします。

- ・従来顧客への既存製品の営業活動に加え、提案型営業として、新製品、新技術の提案、新規顧客開拓も担当して頂きます。
- ・営業活動エリアは、関東圏が中心で、東北、関西圏、九州地区への出張もあります。海外出張の機会もあります。
- ・営業活動は、既存製品の受注から納品までのフォロー、新規技術製品の提案から試作、量産までの一連のプロセスをフォロー（営業から納品まで1年半程度）

■顧客例

デジタルカメラ：キヤノン、パナソニック、SONY

車載カメラ：国内大手Tier1向け・海外大手Tier1向け車載ユニットメーカー

監視カメラ：富士フィルム、タムロン他

■魅力

- ・カンパニー制をとっており、大手企業でも業務の幅が広く裁量のある社風です。
- ・風通しが良く、手を挙げれば誰にでもチャンスが与えられます。
- ・年齢・入社年次等に関わらず、スキルと実績により評価されます
- ・少数精鋭で担当しており、1人に与えられる裁量が広い事が特徴です。
- ・新規分野への参入も含め自らマーケットを作っていける裁量があります。

■募集の背景

増員

雇用形態

正規社員（無期）

■試用期間：あり（3か月）

給与

月給 300,000 円 - 450,000円

■昇給：年1回（4月）

■賞与：年2回

■営業手当（基本給×13%）を支給。

各月の時間外手当が手当額を超過する場合は、その差額を支給。

■交通費：全額支給

■退職金制度：なし（確定拠出型年金制度あり）

就業時間

フレックスタイム制

※標準時間 8:30～17:15 休憩時間 45分

残業平均時間：月 20 時間～30 時間程度

勤務地

東京都昭島市武蔵野3-3-1

●JR青梅線 中神駅より徒歩13分

休日・休暇

年間休日 125 日

有給休暇 初年度 10 日（4 か月目～）

完全週休二日制 土日 祝日 夏季休暇 年末年始

福利厚生

食事補助、社員持株会、各種貸付、財形貯蓄、保養所、自己啓発サポートプログラム、団体生命保険、積立共済年金、確定拠出年金制度、育児支援、介護支援等

■定年：なし

社会保険

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険

選考プロセス

書類選考→一次面接→二次面接→三次面接→内定（※面接回数が2回になることもあります。）

※選考の途中でSPI適性検査を実施します。

※選

考は原則対面で実施します。WEB面接希望の場合は事前のご連絡をお願いいたします。

Required Skills

■応募条件

- ・ 製造業のB to B営業経験者
- ・ 英語力 TOEIC 650点程度

■歓迎要件

- ・ 中国語の語学スキル

■求める人物像

- ・ 営業としてのキャリアを広げたいという志向をお持ちの方
-

Company Description