CareerCross by JAC Recruitment

Fives Intralogistics
フィブイントラロジスティクス

# 【東京】 物流設備のソリューションセールス/コンサルティングセールス

**フランス・パリ本社のフィブグループ　世界30ヶ国に拠点を持つグローバル企業**

## Job Information

**Hiring Company**
Fives Intralogistics K.K.

**Job ID**
1525363

**Division**
営業部

**Industry**
Machinery

**Company Type**
International Company

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

**Train Description**
Keihin Tohoku Line (Tokyo-Yokohama), Oimachi Station

**Salary**
5 million yen ~ 8 million yen

**Refreshed**
April 11th, 2025 14:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**
Over 3 years

**Career Level**
Mid Career

**Minimum English Level**
Basic

**Minimum Japanese Level**
Native

**Minimum Education Level**
Bachelor's Degree

**Visa Status**
Permission to work in Japan required

## Job Description

**募集背景/現在の状況**
物流・ロジスティクスの業界ではますますの自動化・効率化が求められます。この状況は今後も継続されるため、当社の成長戦略に基づき受注増を見込んだ営業の増員となります。

**職務内容**
**職務概要/何をやっているか**

投資計画や物流課題をお持ちのクライアントから話を伺い、提案作成を担当するプロポーザル部と共にソリューションの検討・提案を行います。

ソリューションの検討・提案とは、
①物流課題、要件に基づき、
②物流現場の調査、物量分析を行い、各種物流自動化機器（コンベヤ、ロボット、自動倉庫、仕分機、情報システムなど）を組み合わせ全体最適の自動化システムを作成し
③自動化ソリューションの運用シミュレーションを行い、運用計画を作成し、物流課題を解決し、要件を達成する事で、これをクライアントに提案します。

**どのような環境か/なぜやるのか**
今回の募集ポジションでは、流通系企業向けの新規開拓がメインの業務となります。新規顧客へのコンタクトを継続的に行い、新規案件を開拓していきます。既存顧客への営業も並行して行います。

**何を実施してもらうのか/どうやっているのか**
■新規または既存顧客に対し、物流自動化ソリューション・製品を直接販促・販売する。
■新ソリューション・新製品の情報を顧客に紹介する。
■新規顧客獲得計画を練り、実行し、販路拡大に取り組む。

**具体的には**
**主な業務内容（詳細）**
顧客との信頼関係構築、顧客ニーズ・課題の発掘及び案件開拓（50%）

**その他の業務詳細**
ソリューション情報、製品情報など市場動向情報の収集・宣伝（20%）
提案戦略・パートナー戦略の構築及び提案（20%）
保守サービスのフォロー、保守戦略の構築、導入設備の改造提案（20%）

**入社後のイメージ**
3~5年間、先輩社員の下で営業実務に取り組んでいただき、その後は基本的には1人で営業担当として顧客とのコミュニケーションを取っていただきます。営業担当として経験を積んだのち、マネジメントキャリアを歩むか営業プロフェッショナルとしてのキャリア歩むかご選択いただく流れとなります。

**【雇用形態】**正社員（試用期間：3ヶ月）

**【想定年収】**530万円～800万円（月給制）

- 月給（266,500円～362,500円）
- 基本給（224,000円～320,000円）
- その他定額手当（42,500円～69,000円）
- 上記年収は残業手当(約25時間/月)を含みます
  ※提示年収は経験により変動します。経験によって上記年収に達しない場合あり。
- 昇給：年1回
- 賞与：年3回（2022年実績：6.4ヶ月）

**【勤務地】**東京支社　〒140-0014 東京都品川区大井一丁目47番1号 NTビル15階

- ＪＲ京浜東北線 大井町駅 徒歩4分
- 転勤の有無：無し
- 出張の有無：有り、出張の期間（1回の出張で） 2~3日、年間で何回程度 2週間に1回
- 出張に関する補足：神戸本社に四半期に1回、他は全国の顧客先へ

**【勤務時間】**9：00-17：00（実働7時間）

- Flex勤務有り（コアタイム　11時～15時）

**【休日休暇】**

- 年間休日日数121日、年末年始6日、その他（慶弔休暇、GW全休、年1回4連休以上取得）
- 有給休暇：有（10～20日）（初年度10日、2年目以降＋2日）

**【手当/福利厚生】**

- 資格取得支援制度
- リロクラブ（宿泊、育児サービス補助、お祝い支援など）
- 社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- 退職金制度（企業型確定拠出年金制度）

---

## Required Skills

**必須要件（スキル・経験）**

- 設備機器のソリューション営業経験3年以上
- 技術理解力・折衝能力・提案能力

**歓迎要件/望ましい経験領域**

- 設備機器のソリューション営業経験5年以上
- 理工系大学卒業の方

**選考に関する情報**
**経歴を見ていく際の優先point**
①ソリューション営業の経験があるか
②機械の構造について理解することが出来る理解力があるか

---

Company Description