



【エリアセールスマネージャー】ドイツ本社・100年以上の歴史を有する世界有数の測定機器メーカー◆英語読み書き理解必須

世界トップクラスの製品を、日本に広めていく。【DMM英会話レッスン代補助あり】

Job Information

Hiring Company

Mahr Japan Co.,Ltd.

Job ID

1530217

Industry

Machinery

Company Type

International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Kohoku-ku

Train Description

Yokohama Line, Shin Yokohama Station

Salary

7 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00

Holidays

完全週休2日制

Refreshed

April 4th, 2025 16:22

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

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】

- 英語を活かせる：読み書き必須、会話力尚可
- 業務内容：測定機器の販売、新規開拓など
- 会社の特色：100年以上の歴史を持つ外資系企業

自動車、工作機械、光学、電子産業へのプロモーション、販売など事業開拓を担当頂きます。（担当エリアは関東および東北エリア）担当エリアの販売店の新規開拓やサポートも必要となります。ハンドツール、形状および表面粗さ測定システム機器等の販売強化を推進していただきます。

独自の顧客基盤を開拓し、主に自動車、工作機械、光学、電子産業、研究機関における新しい産業の主要顧客とのネットワークを確立。

本ポジションは、案件の受注、キャンペーン、包括的な顧客満足度に責任を持ち、対象業界の業界動向、設備投資、プロジェクトについて最新情報の把握が求められます。

※横浜オフィスと拠点とし、勤務時間の6割以上は顧客訪問となります。

■ビジネスディベロップメント

- 新規顧客とアプリケーションの特定、定量化、優先順位付け
- 新しい業界セグメントにおける将来の潜在的ビジネスの特定、開拓
- 市場動向と適切なアクションアイテムのレポート
- 販売パートナーの開拓とサポート

■営業

- 新規/既存顧客へのコンタクト、Mahr 製品のプロモーション、引合いの獲得
- 製品スペシャリスト及びアプリケーションエンジニアと連携し、顧客要求事項に対しソリューションを提案
- 販売提案を作成し、潜在的顧客へ提案
- 進行中のプロジェクトについての打合せや、新規顧客を開拓するため、頻繁な出張が必要
- 顧客のキーパーソンとの密接な関係の構築と維持

■マーケティング

- マーケティング部門と連携して、主要顧客に製品、ソリューション、アプリケーション、参考資料に関する最新情報を提供する
- マーケティング部門と連携して、キャンペーン、プロモーション、イベントなどを顧客、パートナーへ展開
- セミナー、ワークショップ、展示会、その他のイベントの準備、参加

仕事内容変更範囲：会社の指示する業務

募集背景・魅力：欠員補充

雇用形態

無期雇用

試用期間

有り（6ヶ月）

給与

年俸制 年収：700万円～1,100万円

（月収：50万円～78.5万円 / 月額基本給：50万円～78.5万円）

※詳細はオファー時にご確認下さい

賞与・インセンティブ

賞与：年1回（昨年実績：2ヵ月）

昇給

年1回 1月

交通費

全額支給

残業手当

通常の残業代

就業時間

09:00～18:00

休憩時間 60分

残業 月 0 時間～5 時間程度

勤務地

神奈川県

本社：神奈川県横浜市港北区大豆戸町712-4-1

JR横浜線 新横浜 駅から徒歩12分 横浜市営地下鉄ブルーライン 新横浜 駅から徒歩12分

勤務地 変更範囲：転勤：当面無し 会社の定める事業所

受動喫煙対策：就業場所 原則禁煙（分煙）

休日

年間休日 125 日

完全週休二日制 夏季休暇 年末年始
年間有給休暇：入社7ヶ月目には最低10日以上

社会保険

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険

福利厚生

退職金制度 ペネフィットワン DMM英会話レッスン代会社負担

選考プロセス

適性試験：無し 面接回数：1回～2回

Required Skills

■応募資格

- ビジネスディベロップメントもしくは法人営業 3年以上の実務経験
- 設備関連 / ハイテク機器の分野での実績
- 販売パートナーの管理
- 計画から受注まで販売戦略を実行できる能力

■歓迎

- 理系（工学部）のバックグラウンド
- 担当エリアでの既存のネットワークがある。機械設備製品の直接販売と流通（販売店等）ネットワークの管理のご経験。

■語学力詳細

- 英語力：読み書き理解必須、会話は尚可
製品に関する問い合わせはほぼ各自でメールベースでのやり取りとなります。会話については海外でのトレーニングで使います。

Company Description