



## セールス・エンジニア / Sales Engineer

ドイツ本社 パワートランスミッションのリーディングメーカー

## 募集職種

## 採用企業名

Mayr Japan合同会社

## 求人ID

1445027

## 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, 中央区

## 最寄駅

半蔵門線、 水天宮前駅

## 給与

650万円 ~ 経験考慮の上、応相談

## 更新日

2025年03月28日 07:00

## 応募必要条件

## 職務経験

6年以上

## 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

ビジネスレベルの英語あるいはドイツ語

## 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

- ・フレックスタイム制度
- ・退職金制度あり
- ・残業少なめ

## Responsibilities / 業務

このポジションはMayr Japanの事業開発部長（Business Development Manager）に直属し、マイヤー本社と日本法人の間

で合意された販売計画を実行します。

- 以下のことを通して、販路および売上の拡大を図る  
(ただし、既存顧客の多くは代理店が担当しているので、新規顧客開拓が主な業務となる。当社製品は既に日本国内で採用されており、知られていない製品の販売ではない)
  - ・新規開拓をする産業分野と対象顧客を特定して販売計画を立てる。
  - ・当社製品の紹介と顧客のアプリケーションに最適な製品の提案並びに技術的なサポートを提供する。
  - ・当社製品の強みや優位性を示す。
  - ・顧客との長期的で継続的かつ信頼される関係を築く。
- 利用可能な方法でマイヤー製品の市場への強力な浸透を実現する。
- 日本市場を分析し事業計画や年間計画への反映を図る。
- 定められた受注プロセスに従い、確実なフォローアップと報告を行う。

---

## スキル・資格

### Requirements / 応募要件

- ・機械工学科卒以上（大学、工業高専、工業高校）
- ・外資企業あるいは機械輸入専門商社で機械部品の営業及び技術サポートの経験5年以上。
- ・日本の機械メーカーへの営業経験  
(当社製品は機械に組み込まれる重要機能部品であり、汎用品あるいは装置ではない。取引先は大・中規模の機械メーカー)
- ・日本の機械メーカーの技術者との直接交渉の経験  
(交渉相手は主に開発・設計のエンジニアなので、技術的な対応が求められる)
- ・言語：母国語としての日本語とビジネスレベルの英語あるいはドイツ語（技術的な会話を含む）

### 歓迎要件

- ・スタートアップ企業のメンバーとして働く意欲
- ・チームプレイヤー、自発性と積極性

### 【年収】

650万円以上

### 【勤務地】

本社所在地:東京都中央区日本橋蛸殻町 1-1-9

水天宮前駅（半蔵門線）から徒歩3分、茅場町駅（日比谷線・東西線）から徒歩6分、人形町駅（浅草線、日比谷線）から徒歩9分

### 【勤務時間】

午前9時から午後5時半。1時間の昼食時間を含む（フレックスタイム、リモートワーク対応可）

### 【休日・休暇】

土日、祝祭日、年末年始および年次有給休暇

### 【手当/福利厚生】

社会保険完備 退職金制度あり

通勤費支給

---

## 会社説明

Mayr社の製品は、125年以上の経験に裏打ちされた画期的な技術によって開発され、高品質、高精度、耐久性で高く評価されています。製品には100%トレーサビリティが保証されています。

当社のセーフティブレーキ、トルクリミッター、カップリングの動力伝達製品は、エレベーター、風力発電、舞台機構、工作機械、クレーン、試験装置、掘削機、産業用ロボットのアームなどの産業機械で利用され、機械と利用者の安全を提供しています。特にエレベーター用のセーフティブレーキでは世界トップクラスのシェアを誇っています。

これまで、代理店を通して日本市場に展開してきており、当社の製品はすでに多くの企業で採用されていますが、2020年に日本法人 Mayr Japan 合同会社を設立し、今後日本でのますますの市場拡大や顧客サポートの強化を目指しています。