


## 「金融、コンサル、IT」なら j Career

【ホワイト企業認定】海外仕入・国内営業一気通貫業務/リモートワーク/海外出張/年休130日/残業少なめ/成果が反映  独占求人

大手企業・大学の研究機関を主とした顧客で安定業績/裁量があり成果は賞与に反映

### 募集職種

人材紹介会社

株式会社 j Career

求人ID

1481707

業種

専門商社

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 新宿区

最寄駅

山手線、高田馬場駅

給与

500万円 ~ 700万円

ボーナス

給与：ボーナス込み

勤務時間

8:30~17:30 休憩60分 残業10~20h

休日・休暇

完全週休2日制(土・日・祝)、夏期休暇、冬期休暇、有給休暇、育児休暇、慶弔休暇、年休130日

更新日

2024年07月08日 08:01

### 応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

## 募集要項

### 【業務概要】

国内の大手企業・大学官公庁の研究者をお客様とし、海外レーザー又は、関連製品の提案営業をしていただきます。お客様の研究開発に必要な製品になるため、やりがいやミッション性を感じる業務です。

### 【業務内容】

- ・海外メーカーのレーザー/光技術応用検査/分析/計測/微細加工装置の提案営業
- ・海外メーカー(仕入先)の新規開拓

### 【業務内容補足】

- ・顧客との関係構築、提案
- ・技術サポート(顧客と海外メーカーとの橋渡し)
- ・顧客へのトレーニング
- ・海外メーカーとの関係構築、折衝
- ・ドイツなど海外メーカーとの電話やメールでのコレポによる情報交換や、メーカー担当者来日のアテンドなど含みます。
- ・担当頂く製品によっては、海外メーカーで1週間~1か月トレーニングを受けていただく機会もあり。
- ・既存クライアント以外にも、展示会やWEB広告、プライベートセミナーなど開催を通じての新規開拓活動をしていただきます。

### 【取引先】

#### (販売先)

- ・半導体材料、医薬品メーカーの研究開発、生産技術、品質管理部門
- ・大学や国内研究所、メーカー等の国内企業  
大手企業の研究開発部や技術・生産・品質管理部、大学官公庁の研究者や先生など

#### (仕入先)

- ・海外スタートアップ/中小メーカー(主に欧米)
- ・国内中小メーカー

### 【出張】

年に2~3回展示会参加等のため海外出張があります。国内出張は全国、随時。

### 【魅力】

- ・自由な発想で、ダイナミックにご活躍いただけます。  
既存製品のセールスから初めて、販売先だけでなく、仕入先を開拓。  
さらには、海外メーカーと合併でホールディングス傘下企業を立ち上げメンバーもいます。
- ・海外スタートアップと共に成長し、友好を築く醍醐味  
設立当初7名のスタートアップと協業を開始。  
15年後に100名超えのメーカーに、販売代理店の枠を超えた関係を築きます。

## スキル・資格

### 【必須要件】

- 法人、大学官公庁向けに装置や機械等の営業業務をしていた経験 ※年数不問
- 業務で英語を使用したことは無いが英語習得に意欲的なこと  
(読み書き話す,TOEIC600以上)

### 【歓迎要件】

- 法人、大学官公庁向け装置・機械の営業、技術サービス経験 ※3年以上
- 半導体製造装置、分析装置の営業、技術サービスの経験
- 英語 読み書き話す ビジネスにて英語を使用していた経験 (TOEIC600以上)

## 会社説明