



【営業/レーザ事業部/名古屋】ドイツ本社・外資系◆自宅と客先間の直行直帰ベース/レーザ・自動車関連業界の出身者歓迎！

工作機械、レーザ、エレクトロニクス分野で市場をリード

募集職種

採用企業名

トルンプ 株式会社

求人ID

1530428

部署名

レーザ事業部/レーザ営業部

業種

機械

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

愛知県

給与

800万円 ~ 1000万円

更新日

2025年04月07日 16:37

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

基礎会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

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

【職務概要/ミッション】

担当顧客に対する営業活動と納入サポートを通じてレーザ事業部門の売上に貢献

【仕事内容】

産業用レーザ発振器の営業活動全般(担当顧客への訪問と情報収集および提案)。具体的な営業活動として、担当顧客の要求

の明確化、提案製品の選定、顧客への説明と製品テスト実施、テスト結果の課題明確化と再提案、見積提出、受注までのフォローと受注処理、納入調整、納入後のフォロー。

【募集背景】 リプレースメント(定年退職者)

【課題/チャレンジ】

客先の潜在的なニーズをいかにくみ取り、自社の製品の強みを織り込んだ提案ができるかどうか。また、常に社内の技術チームやサービスチームとの良好な関係を構築し、客先で発生する製品の問題や課題に対して適切なサポートや解決策を提供すること。さらに、これらの活動を通して客先との着実な関係構築を実現し信頼を得ること。

【将来の可能なキャリアパス】

キャリア志向の明確化と入社後の実績により、国内の他エリアへの配置転換・横浜本社や他部門やドイツ本社への異動も可能。

【ポジションの魅力】

世界でも最先端の技術を持つ製品を強みとしてビジネスに関わることができます。フラットな組織で主体的にかつフレキシブルな働き方を実現できるのも魅力の一つです。また、役職を問わずトルンプの一メンバーとして、よりよい組織や企業文化のための改善や変革に関われるのも醍醐味です。中長期的には、年齢やバックグラウンドを問わず業績や積極性に応じて多様なキャリアパスを追求することも可能です。

【契約形態】 無期

【勤務形態】 フルタイム

【給与】 月給制 年収800万円～1000万円※目安（インセンティブ込み）*インセンティブは人により変動します。

【賞与】 年2回支給。個人業績・会社業績100%達成により合計で基本給2ヶ月分

【通勤手当】 実費精算

【残業手当】（みなし労働時間制）深夜勤務・休日勤務による割増分支給

【その他手当】 インセンティブ導入予定（未定）

【セールスコミッション】 売上に応じたコミッションを会社規定に応じて3か月毎に支給（インセンティブ導入後は廃止）

【労働時間制】 事業場外みなし労働時間制（一日当たりのみなし労働時間 7時間45分）

【残業の有無】 有 月に30時間程度

【勤務地】 横浜本社 / 名古屋 *ベースは自宅と客先間の直行直帰

【出張の有無と頻度】 有

【転勤の有無】 無

【出向の有無】 無

スキル・資格

【応募要件】

（必須）

- ・ 専門学校以上の理系知識および、産業機械（自動車・電機電子・工作機械など）の5年以上の営業経験。
- ・ 誠意と粘り強さをもって顧客との継続的且つ良好な関係を構築ができる方。
- ・ 社内の異なるチームとのコミュニケーションとチームワークに前向きに取り組み、組織の目標達成にコミットできる方。
- ・ 普通自動車免許と運転履歴。
- ・ 日本語（ネイティブ）英語（初級レベル：抵抗感なく対応することができる）

【選考プロセス】

面接3回。適性試験無し。

会社説明