

## 求人情報

スタッフレベル

ポジション名	レーザー&キャリブレーショングループ テクニカルセールスエンジニア（東京）
企業名	レニショー株式会社
掲載開始・更新	2024-05-10 / 2024-05-10
職種	機械（自動車/プラント/精密機器） - セールスエンジニア/サービスエンジニア 営業 - 法人営業 営業 - その他
業種	精密・測定機器メーカー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>&lt;仕事の魅力&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・未経験の方でも、上司が一から丁寧に教育しますので、新しいことにチャレンジしたい方にもぴったりです。</li><li>・最初から最後まで自分が担当するので、裁量権を持って仕事を進めることができます。</li><li>・まだまだこれからの製品なので、伸び代が大きいです。実力次第で売り上げを何倍にもできます。</li><li>・新技術に触れられます。</li><li>・アプローチを評価するので、やりがいがあると思います。売上主義ではありません。</li><li>・社内にイギリス人がいるので、英語を伸ばして行きたい方にはぴったりです。</li></ul> <p>&lt;組織&gt;</p> <p>配属：レーザー&amp;キャリブレーショングループ 体制：部長1名(40代)、セールスマネージャー1名（60代）</p> <p>&lt;募集背景&gt;</p> <p>定年退職予定者のリブレイスメント</p> <p>&lt;業務内容&gt;</p> <p>技術営業 レーザーエンコーダのマーケティング、セールス、技術サポート、アフターサービスなど。 仕様の打ち合わせからフィールドでの不具合対応まで幅広く担当。 レーザーエンコーダは1台250万円程度のシステムで、主な顧客は半導体製造装置メーカー・半導体検査装置メーカー、液晶パネル製造装置メーカー・工作機械メーカーなど。 カスタマイズ等は基本行っていません。 設計担当者と折衝するので、技術的な知識が必要となります。 営業は新規(反響営業)と既存の両方です。</p> <p>&lt;出張&gt;</p> <p>範囲： 営業の範囲は、基本的に話があれば全国を担当。 ただし、現実的には関東が中心。 宿泊を伴う出張の頻度：2か月に1度有るか無いか程度 日帰りが中心 海外出張：トレーニング等でUKへの出張があるものの、2年に1度程度（※コロナ前）</p> <p>&lt;研修&gt;</p> <p>入社後、英語力が伴えばUK本社での研修に参加いただけます。 日常業務においてはOJTが基本となります。</p> <p>&lt;英語について&gt;</p> <p>現時点での英語力よりも、今後 英語力を伸ばす熱意をお持ちかどうかを重視します。 （会社からのサポートもあります） 英語の技術資料を読んだり、日々UK本社とのメールのやり取りや、電話、ビデオ会議等がありますので、技術的な話を英語のできるレベルの英語力が必要です。 ただ、お客様は国内ですので、正確な英語は求めています。 コミュニケーションを取ろうとする姿勢が大事だと思います。</p>
企業について(社風など)	<ul style="list-style-type: none"><li>・イギリスを代表するエンジニアリングカンパニー ロンドン市場のFTSE250の採用銘柄でもあり、36ヶ国に5,000名以上の社員を擁するイギリスを代表するエンジニアリング企業の日本法人です。 「営業利益率20%」、「無借金経営」と健全な財務体質、かつ安定性の高い企業です。</li><li>・高い技術力 ジェットエンジンや風力タービンの製造に関わるものから、歯科や脳外科手術まで、さまざまなアプリケーションに使用される製品を提供しています。</li></ul> <p>主力製品は世界シェア80%以上を誇る「プローブ(三次元測定機、工作機械等に組み込まれている測定機器)」で、国内シェアも60%程です。 「売上の15%以上を研究開発に投資」する、技術志向の強い企業です。 本国が開発予算を多く確保する関係で(年間売上高の13~18%が研究開発とエンジニアリングに投資)、製品力は業界随一です。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・apply innovation レニショーのモットーです。 当社は、革新的な技術で日本の製造業・ヘルスケアの効率を飛躍的に高めることをミッションとしています。</li></ul>

	<p>・働きやすい労働環境 休日出勤は原則ありませんし、時間外もほぼ無く、多くても月20時間程ですので、プライベートも充実させられます。 また、離職率が1%程度と定着率の高さも特徴であり、長期的に勤められる環境です。</p> <p>・カンパニー Vision 「g2G」 現時点でも働きやすい会社「good Company」ですが、さらに「Great Company（働きがいのある企業）」を目指した取り組み「g2G」を2014年より実施しています。 また、2014年から2019年の5年間で売り上げ2倍を目指し、ほぼ達成しました。 そして新たに「5年で2倍」への挑戦がスタートしました。 何よりも、チームで勝つことにこだわるカンパニーを目指します。</p> <p>【受動喫煙防止の為に措置】 屋内原則禁煙</p>
勤務時間	<p>&lt;残業&gt; 時間外手当あり。 ただし給与に月15時間分の法定内残業を含む。 (1日あたり8時間超過分が別途時間外手当として支給) 全社的に非常に時間外は少ないです。</p>
応募条件	<p>&lt;必須&gt; ・高専卒以上で特に経験は問いません。技術知識習得に抵抗の無い方。理系。 ・(現在は低くても)、英語のスキルを今後伸ばす意欲のある方。 ・普通自動車免許</p> <p>&lt;歓迎&gt; ・営業もしくはエンジニアリングサポートがある方 ・機械工学科・電子工学科等を卒業された方。 ・UKのエンジニアとメール MS-Teamsでコミュニケーションがとれる英語力 (TOEIC 450点程度を想定) ・半導体業界、電機業界、機械業界の経験と知識</p> <p>&lt;求める人物像&gt; ・協調性を持って業務を行える方。 ・自ら考えて行動できる方。 ・明るく素直に業務を行える方。</p> <p>&lt;選考フロー&gt; 書類選考→1次面接 (Web) →2次面接 (Web) →最終面接 (対面)</p>
英語能力	日常会話(TOEIC 475-730)
日本語能力	ネイティブレベル
年収	日本・円 400万円 ~ 550万円
給与に関する説明	<p>・標準賞与年間5カ月 ・別途業績賞与あり ・毎月の給与には月15時間の法定内時間外労働を含みます。 (それを越えた場合は (=1日8時間以上労働)、別途時間外手当を支給します。)</p>
休日	有給休暇 夏期休暇 冬期休暇 慶弔休暇
契約期間	正社員