

求人情報

スタッフレベル

ポジション名	ラマンシステムグループ（名古屋） テクニカルセールスエンジニア
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 愛知県
仕事内容	<p><仕事の魅力></p> <ul style="list-style-type: none">・エリア内の顧客の初回訪問から受注まで自分で担当するので、裁量権を持って仕事を進めることができます。・最先端の分析装置で専門性の高い技術に触れられることができます。・大学や民間企業の研究所の販売活動を通して、材料の研究開発の最先端研究に関わることができます。 <p><組織></p> <p>配属：ラマンシステムグループ 名古屋オフィス 体制：ビジネスマネージャー兼セールsteam1名、アプリケーションチーム2名（1名は名古屋駐在）、サービスサポートチーム2名。今回のポジションのレポート先 は、「ビジネスマネージャー」となります。</p> <p><募集背景></p> <p>リプレースメント</p> <p><業務内容></p> <ol style="list-style-type: none">1. セールス、サービス、アプリケーションの3チームで構成されるラマングループで、顕微ラマン分光装置の西日本エリア（愛知以西）営業担当をします。2. 具体的には、主要顧客（官公庁や各種メーカー研究所）に対する下記業務を統括します。<ul style="list-style-type: none">・顕微ラマン分光装置、ファイバーラマン装置の販売活動（西日本エリア担当）・新規開拓、顧客訪問、Webでの商談、代理店との関係構築、社内業務（見積書作成、レポート作成等）・展示会、学会等への準備、アテンド・アプリケーション、サービスチームとの連携、サポート等3. 英国本社と適切にコミュニケーションし、当グループ[AN1][KH2]の日本市場における事業展開に貢献することを期待します。 <p>ラマン分光測定システムは、当社のプロダクトラインの中でも比較的新規ビジネスとなり、また競合も分析機器の専門メーカーとなりますが、その中でも独自かつ高い技術でもって「ハイエンド」のカテゴリーに特化した事業をおこなっており、ハイエンドラマン分光測定システムのマーケットでは高いシェアを得ています。</p> <p><出張></p> <ul style="list-style-type: none">・範囲： 日本全国・宿泊を伴う出張の頻度： 1ヶ月に3回程度（日帰りが中心）・土日の急な呼び出し等は基本的にはありません。・海外出張： トレーニング等で英国への出張が発生することもあります。（英語力が一定水準の場合） <p><研修></p> <p>OJTによる研修がメインとなります。</p> <p>また、英国本社での研修が発生することがございます。（要英語力）</p>
企業について(社風など)	<ul style="list-style-type: none">・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。・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。 <p>主力製品は世界シェア80%以上を誇る「ブローブ(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">・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。・働きやすい労働環境

	<p>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。</p> <p>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」</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>そして新たに「5年で2倍」への挑戦がスタートしました。</p> <p>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>【受動喫煙防止の為の措置】</p> <p>屋内原則禁煙（喫煙室あり）</p>
勤務時間	9:00～17:00（フレックスタイム制）
応募条件	<p><必須></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大学卒以上、理工学系専攻（もしくは同等以上） ・分析機器業界で3年以上の営業経験をお持ちの方 ・分析機器業界との確立されたネットワークをお持ちの方 ・UKスタッフとメールや電話でコミュニケーションがとれる英語力（TOEIC600点程度以上を想定） ・普通自動車免許 <p><歓迎条件></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ラマン分光法の応用/産業に関する深い知識をお持ちの方 <p><求める人物像></p> <ul style="list-style-type: none"> ・役割に対する目的や目標を持ち、自ら計画を立て、担当エリアの営業活動をできる方 ・明るく素直な方、チームプレーヤーとして連携し、周囲と協調できる方 ・責任を持って、自社製品の販売に貢献する意欲を持つ方 ・積極的、自発的に製品の技術やアプリケーションを習得いただける方 ・自ら「考える」ことのできる方、そしてそれを「実行」出来る方 <p><選考フロー></p> <p>書類選考→面接3回（Web2回、対面の最終面接1回）</p> <p>* 英文レジメ必須 / 場合によっては4次面接（UK本社とのWeb面接）あり</p>
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	ネイティブレベル
年 収	日本・円 500万円 ～ 800万円
給与に関する説明	<p><月給></p> <p>294,117万円～470,588万円</p> <p>固定残業代15時間分 27,368円～43,789円を含む</p>
休 日	<p>有給休暇</p> <p>夏期休暇</p> <p>冬期休暇</p> <p>慶弔休暇</p>
契約期間	正社員