

## 求人情報

スタッフレベル

ポジション名	エンコーダ&レーザーキャリブレーショングループ (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>&lt;仕事の魅力&gt; 様々な業態のお客様と仕事ができるので、新しい発見ができるなど、学ぶことも多い仕事です。世界で圧倒的なシェアを誇っているため、金額や納期に左右されず、ご自身の技術力と営業力がそのまま数字に繋がり、やりがいがあります。 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。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。製品力がありますので、実力次第で売り上げを何倍にもできます。 新技術に触れます。 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。</p> <p>&lt;組織&gt; 配属：レーザーキャリブレーショングループ 名古屋オフィス 体制：マネージャ1名(50代)、エリアセールスマネージャ2名(50代、20代)</p> <p>&lt;募集背景&gt; 名古屋に2名いたセールスエンジニアのうち1名が退職したため、そのリプレイス。</p> <p>&lt;業務内容&gt; キャリブレーションシステムの技術営業。キャリブレーションシステムとは機械の精度を測る測定機です。レーザー計測システムは世界シェア70%以上、ボールバーは100%と圧倒的な技術力とシェアを誇っています。 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技術的な対応まで幅広く担当頂きます。 主な顧客は工作機械メーカー・三次元測定メーカー・半導体製造装置メーカー・液晶装置メーカーやエンドユーザーなども対象になります。システムに関して、カスタマイズなどは原則行っていません。 生産技術や検査・出荷担当の方と折衝する機会が多く、技術的な知識が必要となります。 新規(反響営業)と既存の両方です。</p> <p>&lt;出張&gt; 範囲：営業の範囲は中部を中心に、関西・北陸・中国/四国・九州エリアを名古屋にいたもう1名の担当と分担して対応します。 宿泊を伴う出張の頻度：1か月に1~2度程度(担当エリアによる) 土日の急な呼び出し等は基本的にありません。 海外出張：トレーニング等でUKへの出張が発生することもあります。 入社後1~2ヶ月程度、東京にてOJTメインのトレーニングを実施予定。</p> <p>&lt;研修&gt; 入社後、英語力次第でUK本社での研修に参加いただけます。</p> <p>&lt;英語について&gt; 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むことや、日々UK本社とのメールのやり取り、電話、ビデオ会議等がありますので、技術的な話を英語で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>
	<p>・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。</p> <p>・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> <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> <p>・apply innovation レニショーのモットーです。</p>

企業について(社風など)	<p>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。</p> <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>【受動喫煙防止の為の措置】 屋内原則禁煙（喫煙室あり）</p>
勤務時間	<p>残業手当あり。ただし給与に月15時間分の法定内残業を含む。それ以降の残業はほぼ無い。 2月3月が繁忙期。</p>
応募条件	<p>&lt;必須&gt; 高専卒以上。 技術知識習得に興味のある方。 文系の場合は産業材を扱うメーカーでの経験必須。 理系出身が望ましい。 英語を今後伸ばす意欲のある方 普通自動車免許</p> <p>&lt;ベター&gt; 産業材を扱うメーカーでの営業またはフィールドエンジニア等の経験。 営業もしくはエンジニアリングサポートの経験がある方 工学・機械工学・電子工学科等を卒業された方。 UKのエンジニアとメールや電話でコミュニケーションがとれる英語力（TOEIC500点程度を想定）</p> <p>&lt;求める人物像&gt; 明るく素直に業務を行える方 自ら考えて行動できる方 協調性を持って業務を行える方</p> <p>&lt;選考フロー&gt; 書類→一次面接（Web）→二次面接（Web）→三次面接（名古屋オフィス）</p>
英語能力	<p>日常会話(TOEIC 475-730)</p>
日本語能力	<p>流暢（日本語能力試験1級又はN1）</p>
年 収	<p>日本・円 400万円～550万円</p>
給与に関する説明	<p>月給制 標準賞与5ヶ月 月給（みなし残業15時間固定残業代含む）235,294円～352,941円 内訳 基本給 213,399円～320,099円 みなし残業代 21,895円～32,842円</p>
休 日	<p>有給休暇 夏期休暇 冬期休暇 慶弔休暇</p>
契約期間	<p>正社員</p>