

株式会社イリス 東京/大阪オフィスでは

セールスエンジニア (産業機械)

を募集いたします

イリスの歴史は1859年（安政6年）長崎で始まりました。以来、革新的な技術を海外から提供し、日本の近代化とモノづくりに貢献し続けて参りました。

株式会社イリスはイリスグループの重要拠点として、印刷、紙加工、自動車、航空機、航空宇宙産業、食品、ゴム加工および品質保証システム、技術材料まで幅広い分野の技術製品とサービスを取り扱っております。

イリスはアジア市場のセールスおよびプロジェクトパートナーとして、ヨーロッパとアジアの技術サプライヤーの橋渡しをいたします。イリスは最新の工作機械と技術のアジア市場におけるセールスと現地の企業ユーザー向けプロジェクトマネジメントを専門としており、約300名の様々な文化圏の従業員が日々真摯に業務に取り組んでおります。

イリスはドイツのハンブルグを本拠地とし、アジア全域で7ヵ国、16か所に拠点を展開し、160年以上に亘ってドイツの信頼性と実直さ、東アジアのしなやかさとダイナミズムを融合しつづけています。

業務内容：

- ・ 頻繁な顧客訪問をベースにした活発な営業活動による既存の顧客関係の維持
- ・ 顧客層の拡大計画に基づいた、現在・未来の顧客ニーズの特定と競合の活動分析
- ・ 顧客への製品・技術提案の作成とプロジェクトのコーディネートおよびCRMを活用したコンタクト活動の管理
- ・ 顧客およびメーカーとの交渉と契約の締結、検収に至るまでのフォロー
- ・ 見本市、ワークショップ等のイベントや出版物のチェックを通じた販売促進案の開発と営業・技術知識のアップデート
- ・ 予算策定および年間営業目標の設定と遂行のサポート

応募要件：

- ・ 産業機器の営業経験
- ・ 7年以上の幅広い営業経験
- ・ 信頼関係の構築能力
- ・ 分析的、合理的な業務遂行能力と協調性
- ・ 異文化コミュニケーション能力
- ・ 日本語(母国語レベル)
- ・ 英語(ビジネスレベル)

待遇：

有給休暇、社会保険完備、休日(土・日・祝)、交通費支給

応募方法：

履歴書および職務経歴書(和・英)をtyo-recruiting@illies.de へご送付ください

株式会社イリス

人事担当: 袴田

〒141-0001 東京都品川区北品川5-1-18

住友不動産大崎ツインビル東館15F

Tel: 03-3443-4112 Fax: 03-3443-4118 eMail: tyo-recruiting@illies.de

URL: www.illies.com