

社員募集要項



仕事内容

営業技術

当社が製造・販売するさび止めスプレー及び塗料の営業技術を担当していただきます。

営業～商品開発まで携わる事が可能なチャレンジ環境です。

対象となる方

普通自動車免許（AT限定可）必須

顧客折衝経験のある方

雇用形態

正社員

※スキルによって契約社員での採用可能性もあります。

※契約社員採用の場合、入社6か月経過後に正社員登用いたします。

勤務地

本社

東京都新宿区西早稲田2-15-11イーストンビル西早稲田2F

給与・報酬

月給制

月給 230,000円～290,000円

年収 322万円～406万円

※給与詳細は経験・スキルなどを踏まえて決定します。

昇給：年1回

賞与：年2回(初年度は年1回)※過去実績…2ヵ月分／年

・ 諸手当

通勤手当(全額支給)

家族手当 配偶者10,000円、18歳未満4,000円／人、65歳以上父母4,000円

・ 福利厚生

各種社会保険完備

健康保険・雇用保険・労災保険・厚生年金

退職金制度 ※勤続5年以上で適用

資格手当（危険物取扱者／甲種7,000円、乙種4類4,000円）

タブレット支給・コーヒー飲み放題

当社の概要

・ 取り扱い商材

塗料業界の中でも「補修剤」に特化している点が強みです。

特許を取得している製品もあり、多様化するお客様のニーズに応えられる会社を目指しています。

・ 企業の安定性

2022年10月に創立40周年を迎える『亜鉛めっき補修剤の専門メーカー』です。

「建造物の長寿命化」という社会の強いニーズのもと、

建設分野で欠かせない製品となった溶融亜鉛めっき鋼板や高耐食めっき鋼板の普及に伴い、

補修の必要性や需要も年々増えており、売り上げを着実に伸ばしております。

職務内容

残業なしの働きやすい・営業～商品開発まで携わる事が可能なチャレンジ環境です。

当社が製造・販売するさび止めスプレー及び塗料の営業技術を担当していただきます。

・ 営業スタイル

新規顧客(50%)、既存顧客(50%)の割合で営業活動を行います。

新規顧客もお問い合わせやご紹介などの営業対応が中心となります。

・ 入社後すぐにお任せしたい業務

社内業務・営業同行等で製品知識や業務内容を覚えていただきます。

徐々に既存顧客を引継ぎながら、慣れてきたら新規顧客の開拓もお任せします。

また商品開発の技術サポートも並行して行い、技術知識も覚えていただきます。

・ ゆくゆくお任せしたい業務（独り立ち後のメイン業務）

▽営業（70～80%）

▽技術（20%～）