

本社/東京 営業職

募集要項

仕事内容

営業職は市場ニーズや当社の技術を活かせる分野を分析・調査し、顧客企業にアプローチして製品を提案します。

顧客企業と社内の研究職や技術職とのパイプ役として活躍し、新しい製品を生み出す喜びを経験できる仕事です。

新入社員から若手社員の役割

まず既存顧客との対応を中心に、商品提案やニーズの把握、研究開発部との連携による製品開発提案などを行います。飛び込み営業はなく、問い合わせや紹介をもとに案件がスタートするため、提案内容の質が求められます。若手のうちは先輩社員と同行しながら商談の進め方を学び、製品の知識や提案手法を身につけていきます。営業職でありながら技術的な知識も求められる場面が多く、顧客の期待に応えるやりがいのあるポジションです。

若手社員の一日のスケジュール例

8:40 出社：当日の予定の確認、日経新聞、化学情報新聞を読む

8:50 始業：メール対応

10:00 面談の準備：午後を使う資料、前日の日報を見て打合せ内容を最終確認

12:10 お昼休憩：会社のお弁当を食べ、仮眠

13:00 メール確認：メールの返信を済ませ、面談先へ出発

14:00 面談：製品紹介、価格改定、注文時期などの情報交換や打合せ

16:00 面談記録の整理：日報、サンプル手配、問い合わせ内容の整理

17:10 終業

17:30 帰宅

19:00 ジム着：運動、サウナ

22:00 帰宅

こんな方に来てほしい！

- ・コミュニケーション能力があり、明るく素直な性格である。
- ・自ら率先して行動し、周囲を巻き込むことが出来る。
- ・情報と自分の考えを分けて整理し、簡潔に伝えることが出来る。
- ・目標を立てて、課題に主体的に取り組んだ経験がある。

募集要件

- ・学歴：大卒以上
- ・専攻：理系の方

<必須>

普通自動車第一種運転免許（AT限定可）

※入社時に取得していればOKです。

勤務地

- ・本社
大阪市淀川区西中島5-14-22リクルート新大阪ビル8F
- ・東京支店
東京都千代田区岩本町2-5-12岩本町ツインビル7F

選考フロー

会社説明会＋面談→SPI＋書類選考→最終面接(1回) ※面接は本社or東京支店での対面実施

賃金

- ・ 初任給
大学院卒：285,000円 大学卒：265,000円 ※前年度実績
- ・ 昇給：年1回/4月、賞与：年3回/6月、7月、12月
- ・ 諸手当：役職手当、役割手当、資格手当、皆勤手当、家族手当、交代勤務手当、残業手当

勤務条件

- ・ 就業時間 ※1か月単位の変形労働時間制
大阪本社：8時50分～17時10分(休憩50分)
東京支店：9時00分～17時30分(休憩50分)
 - ・ 時間外労働(残業)
全社：11.8時間 部署別：8.8時間(月平均 2025年度実績)
 - ・ 年間休日
大阪本社：120日 ※土日祝休み、月1回程度土曜日出勤あり
東京支店：123日 ※土日祝休み、年4回程度土曜日出勤あり
- ※GW、お盆、年末年始はお休みです
- ・ 有給休暇
入社時2日付与、最大20日/年
年間有給取得率81.2%(2025年度実績)

待遇・福利厚生

- ・ 試用期間：6か月
- ・ 定年：60歳
- ・ 賞与：年3回（6月・7月・12月）
- ・ 社会保険：健康、雇用、労災、厚生年金
- ・ 福利厚生：家賃補助(初年度7割会社負担)、奨学金返還支援制度、育児目的休暇制度、健康診断時オプション検診補助有、退職金(勤続3年以上)、財形貯蓄制度、会社負担の保険制度（総合福祉団体定期保険・3大疾病保障保険）、確定給付企業年金(DB)、企業型確定拠出年金(DC)

成長を支える制度

- ・ 研修制度 あり（新入社員研修、階層別研修など）
- ・ 資格取得支援制度
- ・ 社内資格取得制度 あり