

営業正社員 募集

募集エリア:全国各地

販売台数世界No.1のチェンソーブランドをあなたの力で広げてみませんか！STIHLのパワーツールは世界中で販売され、そのシェアはトップクラスです。日本国内においても、販売シェアの更なる拡大を目指しています。多くの方に当社の製品を知っていただき、その安全性や使いやすさを実感していただきたい...その目的を達成するために、あなたの力に期待します。



STIHL

- 職種 営業
- 仕事内容 取扱販売店に対する営業、新規開拓、育成、開発
(ユーザー向けの営業はありません)
自ら行動計画をたて、販売店に対して、企画・提案をしていきます。
- 勤務地 全国各地
※自宅を拠点とした、直行直帰型の営業スタイルです。
- 応募資格 高卒以上
普通自動車免許、ワード・エクセル
- 経験 営業経験(B2B)必須、エンジン工具の使用経験尚可
- 勤務時間 9:00-17:45
- 給与・賞与 経験・能力により、当社規程に基づき決定
賞与 年2回(7月・12月)、達成賞与 年1回
- その他 社会保険完備、財形貯蓄制度、確定拠出年金制度
- 休日・休暇 土・日・祝・夏季・年末年始
- 特記事項 パソコン、プリンタ、携帯電話は貸与いたします。
営業活動に必要な費用は、会社が負担します。
営業車も貸与いたします。
駐車場は、ご自宅近隣に会社契約いたします。

- 求める人材 目標達成意欲が高く、自己管理能力に優れている方
自発的に課題を発見・分析し、提案から解決へ導く能力のある方
十分な情報収集、準備を行い、最適な提案をすることができる方

- 応募方法 まずは、郵送またはE-mailにて、次の1~2を本社採用担当宛にご送付ください。
 1. 写真付履歴書
 2. 職務経歴書

- 選考プロセス
 1. 書類選考 応募書類をもとに、書類選考を行います。
選考結果は、書類選考を通過された方にのみ、ご連絡いたします。
 2. 一次面接 面接会場については、別途ご案内いたします。
 3. 二次面接 ※入社後の詳細等、じっくりお話ししましょう。
※入社日は相談に応じます。
 4. 採用

●直行直帰の営業活動の一日(例)

営業活動へ出発する前に、本社や上司からのメールチェック

↓
1件目の商談先へ出発

↓
昨日作成した渾身の提案書を提出!

↓
スチールショップで販売促進の提案売上に直結するため、念を入れて説明を実施

↓
展示備品のレイアウト変更
(お客様の目を引くような展示へ変更)

↓
新規取扱店の開拓

↓
帰宅後、PCで業務報告の提出と明日の営業準備

月に数回、エリアミーティングを開催し、情報交換を行います。
上司と相談しながら、担当エリアのシェアアップを目指します。

●入社後研修について

本社で約1週間の研修があります。今後必要となる基本的な機械知識や事務処理等の方法を習得します。

その後、製品の技術に関する研修が約1週間あります。トレーナーが付いてチェンソーを分解、組立てしたり、実際に木を伐倒します。

入社約1ヵ月後から、地域担当の先輩と同行し、実際に仕事をしながら必要なことを覚えていただきます。

応募受付先

〒329-0524 栃木県河内郡上三川町多功2570-1
株式会社スチール 採用担当
E-mail: recruit@stihl.co.jp

