【営業】 航空宇宙・防衛/海外出張/ボーナス年2回＋決算賞与支給/年間休日125日

Job Information

Hiring Company
METALIX Inc.

Job ID
1408850

Industry
Specialized Import, Export

Job Type
Permanent Full-time

Location
Hyogo Prefecture, Kobe-shi Nagata-ku

Train Description
Tozai Line, Kosoku Nagata Station

Salary
5.5 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours
08:40 ~ 17:30（所定労働時間7時間50分）【休憩】60分 【残業】有

Refreshed
October 30th, 2026 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

♦神戸から日本全国へ。そして世界へ。特殊鋼専門商社として、独自性に富んだワンストップ・ソリューションを提供。
独自の拠点・配送体制と業界トップクラスの幅広いラインナップで顧客のビジネスに貢献しています。

仕事の内容
■営業として材料の調達から国内での販売を一貫してお任せします。
■航空機を動かす装備品やエンジンなどを製造する航空機部品製造メーカーに対して、鉄やステンレス、チタンなどの材料を国内外で調達
■顧客からの依頼に基づき、海外仕入れ先との交渉、納期管理
■社内システムへの入力業務、受発注処理、輸出入業務等
★国内顧客を中心に販売して頂きます。日本全国に顧客を持ち、国内の短期出張も多くあります。商材の多くが海外製のため、メールや電話などで日常的に英語でコミュニケーションを取って頂きます。海外展開も計画しており、英語を使って仕事されたい方が十分活躍頂ける場をご用意しております。

配属先情報
◇本社/航空機部門　　営業部　営業7名　営業事務5名

Required Skills

必要な経験・能力等

【必須】
■ビジネスレベルの英会話力 (TOEIC730点以上)

【歓迎】
■法人営業のご経験(経験年数1年以上)
■鉄鋼業界経験者(多くの方が未経験です)

【求める人物像】
自分で考え、自分で行動できる方　数字に強い方

【会社の雰囲気】
元気で闊達なタイプが多いです。考えを発信しやすい風通しのよさも有り

【社風】
年次や役職に関係なく意見し実行できる環境です。毎年の決算賞与にて成果を反映し還元致します。

賃金形態
【形態】月給制
【備考】月給293,000円～　基本給270,000円～を含む/月
◆賞与：年2回（過去実績3ヵ月分/固定支給）
◆業績に応じて決算賞与有
★決算賞与実績：過去25年連続で支給
【諸手当】通勤手当（会社規定に基づき支給）、残業手当（残業時間に応じて全額支給）

試用期間　有
【期間】6ヶ月
【備考】変更無

勤務地
【事業所名】本社
【所在地】兵庫県 神戸市長田区 御蔵通7-29
【最寄駅】 神戸高速鉄道 東西線 高速長田駅 徒歩7分
【喫煙環境】屋内全面禁煙
【転勤】当面無

休日・その他制度
【休日】125日
（内訳）土曜・日曜・祝日　夏季4日　年末年始7日 その他（7月第二土曜、10月第三土曜日は、出勤日）
【有給休暇】有（10日～）
【退職金】有
【社会保険】健康保険　厚生年金保険　雇用保険　労災保険
【寮・社宅】無

【その他制度】
育児休暇取得実績あり、ヘルスケア補助金制度、財形、持ち株制、住宅融資制度、確定拠出年金

選考内容
【面接回数】2～3回（目安）
【筆記試験】有
【採用人数】2名

Company Description

株式会社阪神メタリックスは1956年、川上ハガネ株式会社は1941年に特殊鋼専門商社として創業し、以来製鋼メーカー各社様とお客様の架け橋として今日に至っております。 今日あるのも偏にお取引各社様のご支援の賜物であり、感謝の一言に尽きます。

特殊鋼専門商社の機能とはどうあるべきか？
これを追求することが我々の使命であり、製鋼メーカー各社様とお客様を最適にお繋ぎするハブとなり、市場全体として最小コストでお届けするモデルの追求に明け暮れてまいりました。
お客様が必要なものを必要な時に効率的にお届けできる体制の確立、さらには品質管理・納期管理を極めた体制の確立は、我々に課せられた最低条件であると考えており、最適な支店配置、在庫ラインナップ、切断設備、自動倉庫機能、機械加工設備、配送体制、独自CPシステムを粛々と整備してまいりました。

近年では国際競争が激しさを増しております。そうした局面でも、お客様に優位なご提案をお持ちできるよう海外現地法人を設立し、在庫・鍛造・機械加工・熱処理の体制も整えてまいりました。

小さいながらもお客様から期待して頂ける体制を目指して精進しております。
お客様の為であれば、かなり踏み込んだ提案をしてまいりましたが、今後もこの姿勢を貫き、本当の意味での誠意、深い関

係作りを大切にしてまいります。

人として正しい道を歩める人材、美徳・美しい生き方を追求する人材でなければ本当に良い提案は出来ないとも考えており、本当の意味で誠意ある提案をできる人材を充実させていくことが重要な責務だと考えております。

お客様の立場に立ち考え抜くことが、自分自身を成長させてくれる、人生を豊かにしてくれる、忍耐を乗り越えなければ美しくなれない、こうした価値観をグループ内で共有するよう努めております。
当グループの営業マンは人間味がある、誠意がある、そして創造性と熱意がある、そうしたお言葉を頂戴できるよう取り組んでまいります。

Hanshin Metallics Co., Ltd. was founded in 1956 and Kawakami Hagane Co., Ltd. was founded as a trading company specializing in special steel in 1941. Since then, we have been serving as a bridge between steel makers and customers. I would like to express my sincere gratitude for the support from our customers, suppliers, and everyone involved in our business.

How should we, as a special steel trading company, function in the market?
Pursuing to grasp the solution for this, we have been devoting ourselves to becoming the hub that optimally connects steelmakers and customers, with our endeavor to deliver the products at the lowest cost possible in the entire market.
Our established system enables us to efficiently deliver what our customers need when they need the items.
We also have developed the system that maximizes the efficiency of our quality control and delivery date management with functionally located branch offices, sufficiently stocked items, cutting/machining equipment, automated warehouse, delivery system, and self-developed computer system.

Global competition has become more and more severe in recent years. In order to provide better solutions to our customers in such circumstance, we have established an overseas subsidiary with an efficient system for inventory, forging, machining, and heat treatment.

With this establishment, we have made small yet sure steps to meet global needs of the market.
For our customers, we have made quite in-depth proposals and we will continue to maintain this stance and sincerity to build a deep relationship.

We also believe that we cannot make really good proposals without being humane, considering others, and pursuing virtues and beautiful ways of life. I think it is our responsibility to advance the cultivation of human resources who can make proposals with true sincerity and honesty.

We strive to share the following visions within the group: our lives can be beautifully enriched through thinking from the customer's point of view and overcoming difficulties with patience.
Humanity, sincerity, creativity and enthusiasm are what our sales staff value, and we will continue to make an effort to meet your needs in a satisfactory way.