未経験・第二新卒歓迎　【名古屋勤務 営業職】☆★20代の若手社員活躍中★☆

法人向けルート営業！名古屋市勤務

Job Information

Hiring Company
Toku Pneumatic Co., Ltd.

Job ID
1570566

Division
名古屋営業所

Industry
Machinery

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Aichi Prefecture, Nagoya-shi Nakagawa-ku

Train Description
Higashiyama Line, Takabata Station

Salary
3.5 million yen ~ 4 million yen

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

Salary Commission
Commission included in indicated salary.

Work Hours
９：００～１７：３０（休憩時間あり）

Holidays
年間休日125日、完全週休2日制（土日祝祭日は休み）、年末年始・盆・GW：各7日～9日の休日、有給休暇・慶弔休暇あり

Refreshed
November 21st, 2026 00:00

General Requirements

Career Level
Entry Level

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

《未経験歓迎》必要な知識は入社後でOK！採用はポテンシャルと人柄重視。より広いステージで活躍しませんか

当社は、TOKUブランドの製品「建機アタッチメント・エアツール」などを取り扱う機械メーカー商社です。Made in Japanの高品質な製品群は海外からも高い評価を獲得。私たちの手がける製品は、世界のありとあらゆる国で活用されています。

建設、自動車整備・製造、船舶製造業など多様な取引先を顧客に有し景気の動向に左右されることなく安定経営を続けているのも当社の強み。さらなる事業拡大に向けて営業体制を強化します。

仕事内容
■ 当社は機械メーカー商社で、自社ブランド機械を販売する営業のお仕事です。名古屋営業所に勤務し、東海・北陸地区で１～２県を担当し社用車で販売活動を行います。

■ イチから学べる研修あり
■営業未経験の方でも安心して従事していただけるよう、入社してから半年～１年は見習い期間として取扱商品や仕事内容を覚えていただきます。（経験者の方は早めに担当を持つ場合もあります）
■ 昨年は決算賞与も支給

具体的には
【ルート営業職 】
・自社ブランド・TOKU製品の販売、PR活動
・取り扱い製品： 建設機械、自動車整備機械など
・見積書作成～受注処理
・販売品のアフターサービス（製品の実際の修理はサービス工場様で実施します）

仕事の特徴
・担当する地域内のお客様を社用車で訪問し、製品のPR活動、受注活動を行います。
・既存のお客様にはご使用されている製品のアフターサービスも兼ねて訪問します。
・機械の納品立ち合いの際、機械の簡単な調整なども行います。

>> 取り扱い製品 <<
・建機業界向け
　建機アタッチメント、土木建設用エアツール
・自動車アフターマーケット業界向け
　エアツール（インパクトレンチ等）
・産業業界向け
　エアツール、破砕機など

TOKU製品の販売会社に当たるため、業態は専門商社ですがお客様からは「機械メーカー」の位置づけになります。

まずは担当までお問い合わせください。

Required Skills

対象となる方
《 未経験歓迎 》◎要運転免許 ＼ 経験はなくともやる気がある方なら歓迎します ★長く続けやすい営業です

ベテランだけでなく20代30代の若手も活躍している職場です。先輩たちが基礎から丁寧に教えていきます。

【 歓迎します 】

・営業をやってみたい！というやる気のある方
・営業として長くキャリアを積んでいきたい方

【 評価基準について 】
既存の商流がメインで、顧客との良い関係性を継続すれば売上を立てることができるため数字のプレッシャーは少なめ。担当エリアの変更もほぼなく長く続けるほど成果が出しやすくなります。
営業所単位での評価もあり、目標達成に応じて賞与で還元！チームで協力しあえる体制のもとで取り組めます。

入社後は？
１）フロント業務にて数か月間のOJT
　電話応対、事務処理などを通して、製品・お客様をおぼえていただく総合研修を予定しています。
２）先輩・上司と顧客訪問に同行
　実際の訪問営業を先輩・上司に同行し行います。また各業界の展示会にも出展します。
3）月1・2回社内研修を実施
　学びの機会をたくさん用意しています。

募集要項

勤務地
名古屋営業所（名古屋市中川区中郷３丁目１０４）

アクセス / 東山線「高畑駅」よりバスで10分 ※ 徒歩20分

給与
月給 230,000円 ~ 300,000円
＊ 通勤手当は別途支給（最大30,000円まで）
＊上記給与の下限金額を割ることはありませんが、金額は経験内容などにより要相談となります。

初年度の年収
320万円 ~ 420万円

昇給・賞与
・昇給：年1回（４月）
・賞与：年2回（７月・１２月）
※会社全体で業績が上がった年は決算賞与も支給あり（昨年も支給）

諸手当
・住宅手当：12,000円 ~ 70,000円
・配偶者手当：8,500円
・子供手当：10,000円/人
・通勤手当：全額支給（最大30,000円まで）
・役職手当

休日・休暇
★ 年間休日125日 ★
・完全週休2日制（土日祝休み）
・ＧＷ（５ ~ 9日）
・夏季休暇（８ ~ ９日）
・年末年始休暇（７ ~ ９日）
・その他有給休暇、慶弔休暇あり

福利厚生
・社会保険完備
・財形貯蓄
・退職金制度
・独身寮
・定年後再雇用制度あり（最大70歳まで）

Company Description