



≪行動派・営業経験がある方歓迎≫モノづくりを動かす提案営業 | 顧客と直接交渉し、成果を掴む営業へ | 海外出張・フレックスあり

≪新しい考え方を歓迎する社風≫挑戦を楽しみ、会社とともに成長できる！

## Job Information

### Hiring Company

Yashima Denko Co.,LTD.

### Subsidiary

株式会社エンテクス

### Job ID

1578152

### Division

大阪本社

### Industry

Specialized Import, Export

### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

### Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Osaka Prefecture, Osaka-shi Chuo-ku

### Train Description

Sakaisuji Line, Kitahama Station

### Salary

4.5 million yen ~ 7 million yen

### Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

### Work Hours

8:30~17:30(休憩70分)

### Holidays

土日・祝日、夏季休暇、年末年始休暇（年間120日）。年数回土曜日出勤あり。

### Refreshed

June 30th, 2026 07:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 25%)

### Minimum Japanese Level

Fluent

---

**Minimum Education Level**High-School

---

**Visa Status**Permission to work in Japan required

---

**Job Description****仕事内容**

当社の営業は、単なるモノ売りではありません。  
八州電工グループの一員として、新規顧客の開拓や既存のお客様の課題を深く理解し、最適な解決策を提案する“ソリューション営業”です。  
時には、お客様の悩みをゼロベースで捉え、最適な材料や加工法を選定し、製品納品まで一貫して導きます。

**【主な業務内容】**

- 図面や仕様をもとに、最適な材料・加工方法を提案
- 国内外の協力加工企業と連携し、価格交渉・納期調整をリード
- 海外製造工場とのやり取りや出張のチャンスあり
- 顧客訪問や現場対応でアクティブに動ける仕事
- 注文書・見積書の作成など、案件を一貫して担当

主な取引先：建材メーカー、金属加工メーカー、建築資材商社など

**取り扱い商材**

- 板金用材料、コイル材、一部型钢などの鉄鋼材料
- 顧客の図面をもとに製作する金属加工品
- お客様の要望に応じたオーダーメイド品
- 金属以外にも樹脂加工品を取り扱い、柔軟な提案が可能

**キャリアステップ**

- 業界未経験の方は板材の基礎知識からスタート
- 最低1年で、一連の業務を一人で完結できるレベルを目指します
- OJTで上司や先輩から実務を通じてスキル・知識を習得

**当社の特徴**

- 若い社長が率いる、チャレンジを歓迎する会社
- 年齢や社歴に関係なく、やりたいことをどんどん提案できる環境
- 新しい考え方やソリューションを積極的に取り入れ、会社と一緒に盛り上げる文化

**こんな方に向いています**

- 課題解決型の営業にやりがいを感じる方
- 顧客とのコミュニケーションを楽しめる方
- 行動力があり、外に出てアクティブに動くことが好きな方
- 新しい市場を切り拓く挑戦に前向きな方
- 品質や加工方法など、ものづくりに興味がある方
- 国内外の取引や海外出張に興味がある方
- BtoB営業や有形商材の営業経験を活かしたい方
- 2D CAD図面の理解など、技術的な知識を身につけたい方

**勤務地**

大阪府 大阪市中央区今橋（本社）

最寄り駅：大阪メトロ淀屋橋駅・北浜駅、京阪電鉄淀屋橋駅、北浜駅から徒歩3分

**給与**

- 月給：300,000～410,000円（基本給：240,000円～）
- 固定残業代：60,000円（30時間分）
- 賞与：年2回（7月・12月）※過去実績3.5～4か月分
- 昇給：年1回（5月）
- 超過分は別途支給

試用期間：3ヶ月（給与：240,000～350,000円、固定残業なし）

**社会保険**

- 健康保険
- 厚生年金
- 雇用保険
- 労災保険

**福利厚生**

- 慶弔休暇、産休・育休、介護休暇、リフレッシュ休暇、特別休暇
- 各種祝い金
- 食事手当補助（会社でお弁当を頼んだ場合：代金-100円）
- スポーツジム利用補助（月上限3,000円）※領収書提出必須
- インフルエンザワクチン接種補助（年1回）※領収書提出必須
- 社員旅行（5年に1度実施：2024年北海道、2019年沖縄、2017年ドバイ、2014年台湾）
- 福利厚生倶楽部会員（各種割引・優待サービス多数）

#### その他

- 通勤手当：月10万円まで
- 家族手当：扶養義務のある妻5,000円、子2,500円
- 定年：60歳
- 退職金：勤続5年以上

---

#### Required Skills

##### 【必須スキル】

- 金属製品の営業経験、または資材調達経験
- 有形商材の営業経験（業界不問）
- BtoB営業経験（法人営業）
- 普通自動車運転免許

##### 【歓迎スキル・知識】

- 板金加工の基礎知識（曲げ加工、切断、溶接など）
- コイル材・型鋼・鋼板など鉄鋼材料の特性理解
- 表面処理（メッキ、塗装、研磨）に関する知識
- 樹脂加工品の特性や用途に関する理解
- 加工方法の選定に関する知識（レーザー加工、プレス加工など）
- 品質管理や検査工程の基本知識
- 国内外の調達・価格交渉の経験
- 2D CAD図面の読み取りスキル（寸法・公差の理解）
- 納期調整・生産管理に関する基礎知識

---

#### Company Description