【横浜】インサイドセールス　※業界未経験者も歓迎

世界有数の建築工具のグローバルメーカー/120ヶ国展開

Job Information

Hiring Company
Hilti Japan Ltd.

Job ID
1609509

Division
インサイドセールスチーム

Industry
Other (Real Estate, Construction)

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Tsuzuki-ku

Salary
5 million yen ~ 6.5 million yen

Work Hours
09:00 ~ 17:30

Holidays
完全週休2日制（土日祝）

Refreshed
November 3rd, 2026 11:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Basic Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 建設工具・ITソリューションの法人営業として、顧客開拓から商談創出、販売までを担当

- 世界120ヶ国以上で展開するグローバルメーカーで、成果が評価や高待遇に直結し営業力を磨ける
- 入社半年間の研修とバディ制度で業界未経験でも学べ、明確な評価基準のもと成長できる環境
- 残業なし・転勤なし、業務習得後は週2回出社を基本とした在宅勤務や副業も可能な柔軟な働き方

【業務内容】
当社は建設業界のお客様を中心に建設工具・ITソリューションを提供する世界的メーカーヒルティコーポレーションの日本法人です。そんな当社にて建設用工具のインサイドセールス（内勤営業）をお任せします。

＜具体的には＞

- 過去の購買履歴や顧客の業種購買傾向をもとに既存顧客および新規顧客に電話でアプローチし、ニーズの確認、販売機会の創出、ならびに販売活動を行うセールスリードを創出し、商談機会に発展させ、販売につなげる。
- 顧客の要求をもとに、情報提供、修理受付、製品・サービスの説明・サポート等
- 顧客の要望に沿って外勤営業やカスタマーサービスと協業し、販売活動を行う
  （変更の範囲：ご本人様の適性に合わせて当社業務全般への変更可能性有）

＜研修について＞
入社から半年間の研修に加えて、先輩社員がバディとなり業務を学習できる環境がありますので、業界未経験の方もご入社後にキャッチアップ可能です。
※もちろんバディ以外のマネージャーや他のメンバーからも教えて頂けます。
※明確な昇給基準と給与レンジが設定されており、モチベーション高く業務に取り組むことができます（成果主義/高待遇）
・ご入社後すぐ：配属エリア付近のコミュニケーションセンターorオンラインにて実施
・半月～1か月：羽田にあるトレーニングセンターで2週間研修
・OJT：営業現場で2カ月ほど同伴やOJTを通じて営業手法を学ぶ
・OJTから2か月後目途：トレーニングセンターで研修

■配属先：
インサイドセールスチーム
※業務習得後は在宅勤務制度の利用可

■企業・求人の特色：

- 1968年設立/120ヶ国展開/圧倒的なブランドと製品力
- 30,000名の社員が活躍する世界的リーディングメーカー
- 「明確な評価制度」と「実践を通じた人材育成」で働きがいのある会社(GPTW)に選出
- 建設用留付工程に使用される自社製品サービスの営業

■当社の魅力：

- 1968年に設立された当社は現場の基本工程全てに対応できる製品ラインナップを活かし、付加価値の高い製品、人、サービスの3つのチカラでお客様をサポートしております。
- 建設業界では販売代理店経由の販売が多い中、直販営業へのこだわりがあります。
- 直販営業のため、72時間以内の修理機返却保証サービスや他社様製品含めた資産管理サービスなど、他社にはないサービスが提供可能です。

■当社について：
日本ヒルティ株式会社は、ヨーロッパのリヒテンシュタインに本社を置き、世界中の建築、土木、電気、設備業のお客様に向け製品・サービスを提供しているHilti Corporationの日本法人として1968年に設立された会社です。建設業界の中で国際的なブランド力と製品力により、現在は120カ国以上に進出、30,000名以上の社員と共にグループ事業の拡大をしております。
また、2024年版のアジア地域での「グローバル企業における働きがいのある会社」ランキングでは、4位にも選ばれるなど、従業員満足度の高いグループでもあります。日本ヒルティとしては、2024年に「働きがいのある会社」日本ランキング（中規模企業）において18位を取得しました。
当社は直販営業で、北海道から沖縄まで全国各地に営業社員（アカウントマネジャー）がおり、1人1エリア毎の既存顧客を担当しています。主な営業活動は、自身で活動計画を立てて顧客を訪問し、ソリューション提案、製品のデモンストレーションをしながらエンゲージメントを深め、顧客のビジネスパートナーになって頂きます。直行直帰スタイルで裁量権が大きく、ご自身で目標達成への戦略立てや日々の行動計画を行う一方で、主体性が求められるため、自律して能動的に行動できる方が活躍されています。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、6ヶ月（変更無）

【給与】
想定年収：517万円～610万円（月給制）
月給：34万5000円以上（基本給￥306,400～を含む/月）

＜給与詳細＞
基本給+営業手当+セールスインセンティブ+賞与の支給であり、モデル年収は下記になります。
・AM1：提示額580万円 ※初年度から650～750万円以上に達する方もいます。
・AM2：提示額700万円 ※達成率により800～900万円以上もいます。

※AMはアカウントマネージャーの略です(営業担当)。
※AM3以上はマネジメントに進むか、営業エキスパート（AM4）に進むかをご自身で選択できます。
※マネジメントを選択された場合、転勤が発生することもございます。
※他にも英語力のある方は、マーケティングなどの企画業務、エンジニア経験のある方は技術系業務への転換も可能です。

【就業時間】
09:00～17:30
■1日あたり所定労働時間07時間30分、休憩60分
■残業：なし

【勤務地】
神奈川県横浜市都筑区茅ヶ崎南2丁目6番地20
（変更の範囲：当社拠点全般への移動可能性有）

■転勤：なし
※業務に慣れるまでは出社での勤務。その後は就業規則に則り週2回の出社は必須

【休日休暇】

- 年間休日125日
- 完全週休二日制（土日祝）
- 夏季3日
- 年末年始4日
- 特別傷病休暇（最高30日）
- 有給休暇（～25日）　※採用時期により付与日数（1～10日）が異なります。
  （例）4月入社は10日付与/10月入社は3日付与など（入社半年経過時点では10日以上の付与）

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当（会社規定に基づき支給）
- 社会保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- 在宅勤務（全従業員利用可）
- リモートワーク可（全従業員利用可）
- 副業OK（一部従業員利用可）
- 時短制度（全従業員利用可）
- 自転車通勤可（一部従業員利用可）
- 出産・育児支援制度（全従業員利用可）
- 資格取得支援制度（全従業員利用可）
- 研修支援制度（全従業員利用可）
- U・Iターン支援（一部従業員利用可）
- ストックオプション（全従業員利用可）
- 退職金：有
- 継続雇用制度(再雇用)（全従業員利用可）
- 継続雇用制度(勤務延長)（全従業員利用可）
- 従業員専用駐車場あり（一部従業員利用可）
- 語学研修補助
- 人間ドック可能（一部自己負担）
- 確定拠出年金有
- 営業経費会社負担(社用車貸与、駐車場会社契約、ガソリン代、高速代、携帯電話、PC貸与)など

Required Skills

【必須要件】

- 営業や販売の経験 3年以上（内勤・外勤不問）
- 電話での顧客対応や販売スキル

【歓迎要件】

- 建設業界の業務経験
- 電話営業の経験者
- SalesForce等ビジネスソフトウェアでの業務経験者

【選考について】

- 採用人数：2名
- 筆記試験：なし
- 面接回数：3回程度（目安）

Company Description