【大阪】国内営業職（業界不問）

世界中の釣りファンを魅了 / 世界各国50社以上の販売代理店を展開

Job Information

Hiring Company
GAMAKATSU PTE LTD

Job ID
1612656

Industry
Other (Manufacturing)

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

Job Type
Contract

Location
Osaka Prefecture, Osaka-shi Kita-ku

Salary
4 million yen ~ 7 million yen

Work Hours
9:00 ~ 18:00（休憩60分）

Holidays
完全週休2日制（土日祝）

Refreshed
October 27th, 2026 12:00

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
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 釣具店・量販店への提案から新規販路開拓、展示会運営、商品企画まで幅広く担当
- 顧客の声を販促や商品企画に反映し、売上や商品の成長に直接貢献できるやりがい
- 世界各国50社以上の販売代理店を展開するグローバル企業で、業界未経験から挑戦可能
- 年間休日126日、土日祝休み、残業月平均20時間程度で、正社員移行も予定

【業務内容】
担当する釣具店・量販店・取引先を訪問し、「何が売れているか」「店頭で何が不足しているか」「次にどの商品を提案すべきか」を確認し、受注・売場・販促につなげる営業です。
既存取引先への提案が中心ですが、新規販路の開拓、展示会・大会運営、顧客の声をもとにした商品企画にも関わります。
釣具業界の経験は必須ではなく、他業界の方でも法人営業経験を活かして市場理解を深めていただけます。

＜主な業務内容＞

- 担当店舗・取引先への定期訪問、売場・在庫・販売状況の確認
- 新商品・既存商品の提案、受注確認、見積・納期・在庫等の問い合わせ対応
- 販売実績や店舗からの声を整理し、次回提案・販促・商品企画へ反映する
- 社内の受注・物流・商品企画・製造部門と連携し、欠品・納期・仕様等の課題を解消する
- 既存の釣具ルートに加え、新しい販売チャネルを開拓する
- フィッシングショー、展示会、釣り大会等の企画・準備・当日運営を担当する

＜主に関わる関係者＞
釣具店・量販店等の取引先、国内販売課、営業サポート、物流、商品企画、製造部門、テスター・イベント関係者

■このポジションで評価される成果・行動：

- 担当顧客の売上・販売計画を把握し、必要な提案ができているか
- 顧客の要望を社内へ正確に伝え、納期・在庫等の課題を解消できているか
- 新規販路・新規取引先へのアプローチを継続できているか
- 店頭や顧客から得た情報を、販促・商品企画に還元できているか

■キャリアイメージ：

- 入社～1年：担当顧客を持ち、商品・商流・受発注・在庫・市場特性を理解
- 1～3年：主要顧客、新規販路、商品企画連携等を担当し、担当領域の売上・施策を自ら組み立てる
- その後：営業チームのリーダー、販路責任者、営業企画等へ活躍範囲を広げる

【雇用形態】
有期雇用（契約社員・期間1年）
※試用期間あり、6ヶ月（変更なし）
※契約満了後、期間の定めのない正社員への移行を予定しています。
　過去5年間、当社起因で契約満了となり正社員へ移行しなかった実績はありません。

【給与】
想定年収：400万円～700万円程度
月給：250,000円～500,000円
※経験・スキル等を考慮して決定

■賞与：年2回

【就業時間】
9:00～18:00（休憩60分）
■残業：月平均20時間程度

【勤務地】
大阪本社：大阪府 大阪市北区 堂島2-4-27 JRWD堂島タワー3階
（就業場所の変更の範囲：会社の定める就業場所／国内転勤・海外赴任の可能性あり）
（※主な海外拠点：シンガポール、中国、タイ、アメリカ、オランダ、ドイツ ほか）
■受動喫煙対策：就業場所の定めに準ずる

【休日休暇】

- 年間休日126日
- 完全週休二日制（土日祝）
- 夏季
- 年末年始
- その他（会社カレンダーに準ずる）
- 有給休暇
- 慶弔休暇
- 産休・育休制度等（詳細は当社規定による）

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当
- 社会保険完備
- 残業手当
- 退職金制度
- 財形貯蓄制度
- 会員制リゾートクラブ等（詳細は当社規定による）

Required Skills

【必須要件】

- 法人営業経験3年以上（業界不問。メーカー、商社、卸、IT、サービス等も対象）

- 普通自動車運転免許
- Excel・Word等の基本的なPC操作
- 顧客への提案だけでなく、社内調整や納期・在庫等の実務対応を行える方

【歓迎要件】

- 小売店・代理店・卸等への営業経験
- 新規顧客・新規販路の開拓経験
- 店舗巡回、ラウンダー、代理店管理等の経験
- 販促・展示会・イベント運営経験
- 釣り・アウトドアへの関心
- 英語は日常会話程度、または抵抗がないレベルであれば歓迎

【選考について】

- 適性検査：なし
- 選考フロー：書類選考 → 面接2回を原則とします。
  -1回目：WEBまたは対面（遠方等は個別調整）
  -最終：対面を基本

Company Description