



【業界未経験OK】 法人営業 グローバルな食肉加工機械の総代理店

ポーランド最大手製品を国内で独占販売 プレーヤーの少ないマーケットで成長中

Job Information

Hiring Company

RADIX COMPANY LIMITED

Job ID

1614386

Industry

Machinery

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Setagaya-ku

Train Description

Tokyu Denentoshi Line, Sakura Shimmachi Station

Salary

4 million yen ~ 6 million yen

Work Hours

9:00~18:00 (実働8時間)

Holidays

完全週休2日制 (土日)

Refreshed

September 28th, 2026 09:24

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Native

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》

- ・食肉加工機械や資材を大手食品メーカーへ提案し、納品・導入・アフターフォローまで担当
- ・欧米の最先端技術に触れながら、国内の食肉加工業界の発展に貢献できるやりがい
- ・大手企業との大規模案件や海外メーカーとの折衝を通じて、営業力を高められる魅力
- ・年間休日123日、完全週休2日制、退職金・iDeCo+など長期就業を支える制度が充実

【業務内容】

1998年設立の「株式会社ラディクス」は、ポーランドやスペインなど高い技術を誇る、食肉加工機メーカーの国内総代理店として、20年以上の実績を持つ会社です。大手ハムメーカー5社との取引実績をはじめ、日本の食肉加工業界に加工機械を供給し、その発展に貢献してきた当社。今回は更なるニーズの増加に伴ない、そんな当社の将来を担う新たなメンバーを募集します。

< 具体的には >

大手食品メーカーとの取引が中心。既存顧客に対する、食肉加工機械や資材の提案やフォローをお任せします。商品知識は2ヶ月の研修で習得可能です。

- ・お問い合わせへの対応
- ・ニーズに合わせたプランの提案
- ・見積もりの作成
- ・納品
- ・商品を工場へ導入する際の立会
- ・アフターフォローなど

販売代理店からの見積もり依頼や納品の対応も行います。その他にも、展示会に出展したブースから新たな商談が始まることもあります。

< 営業スタイルについて >

当社の営業は単に売るだけでなく「信頼関係」を大切にしています。先輩の同席から引き継ぎながら、信頼を重ねる努力が必要です。

< 商材について >

海外メーカーの食肉加工機械や資材。大型機械だけではなく、資材などの商談もあります。

< 「食肉加工」の最先端技術に携わるチャンスも >

食品加工においても技術力の高い欧米に視野を広げ、常に最新の設備を国内の食品会社に提案している当社。一方で日本のニーズに合わせた柔軟な仕様変更を海外メーカーに依頼することも行っており、最新技術にも携わることで、国内のお客様からも期待される存在になっています。

< 入社後の流れ >

\座学&OJTでレクチャー/

最初の2ヶ月は、業界や食品加工機械の知識を得る座学を交えながら、先輩同行を通して仕事に慣れていってください。あなたの努力次第では、将来的に幹部候補を目指すことも。キャリアに天井はないので、あなたの理想的なキャリアを実現していってください。

■募集背景：

拡大に伴う新メンバー募集

■当社の魅力：「食肉加工業界」を支え続けて20年以上の安定企業

・20年以上にわたり安定経営

優れた食肉加工技術を誇る欧米メーカーの総代理店として、最先端の設備・機械を国内の食品会社に提供している当社。製品力の高さやきめ細やかな対応力が評価され、大手ハムメーカー5社とも取引。業績も好調で、毎年黒字経営を続けています。

・知識/経験はゼロからでOK

当社の営業に欠かせないのは、お客様のニーズをきちんと把握し、必要な情報を正確に伝えていく能力です。誠実な姿勢で仕事に向き合える方なら、あとは、あなたの個性を活かしましょう。経験を積むほどお客様から信頼され、仕事を楽しんできます。

・抜群の働きやすさにも注目

残業は月20時間と少なめ。どうしても出張が多く、機械の搬入などで土日にも業務を進めることもありますが、その分はきちんと振替休日を取れますし、直行直帰OKで自由度も高いので、自分なりにメリハリつけて働くことができますよ。

【雇用形態】

正社員

【給与】

初年度の年収：430万円～600万円（月給制）

月給：35万円以上

※経験・能力を考慮の上、当社規定により決定します。

※月20時間の見込み残業代（38,000円以上）を含む。超過分は別途支給します。

■昇給・昇格審査：年1回

■賞与：年2回※3カ月実績（決算賞与あり ※業績による）

【就業時間】

9:00～18:00（実働8時間）

■休憩：1時間

■残業：あり（月20時間程度）

【勤務地】

東京都世田谷区弦巻3-12-16 慶和ビル（旧アリアケビル）2F

■アクセス：東急田園都市線「桜新町駅」より徒歩7分

- 転勤：なし
- 海外勤務・出張：あり

【休日休暇】

- ・年間休日123日
- ・完全週休2日制（土日）
- ・祝日
※土日祝に出勤となった場合は代休が取得できます。
- ・夏季休暇
- ・冬季休暇
- ・有給休暇（有給消化率8割以上/5日以上連続休暇取得可能）
- ・慶弔休暇

【待遇・福利厚生】

- ・社会保険完備（健康保険、雇用保険、厚生年金、労災保険）
- ・交通費全額支給
- ・出張手当
- ・養育手当(一子5000円/月)
- ・社員旅行
- ・中退共制度加入
- ・退職金制度あり
- ・iDeCo+加入

Required Skills**【必須要件】**

- ・営業経験をお持ちの方（業界・年数不問）
- ・運転免許（AT限定可）

【歓迎要件】

- ・英語スキル（日常会話・簡単な読み書き程度）

< こんな方は是非ご応募を >

- ・経験を活かしながら、落ち着いた環境で働きたい
- ・将来も見据えて、長く安定した環境がいい
- ・数字に追われるより、信頼関係を大切にしたい営業スタイルがいい
- ・大手企業と協力しながら大規模な案件に携わりたい

安定環境でキャリアの挑戦したい方も◎既存の関係構築を中心としながらも、展示会などでの新規開拓にも挑戦可能です。

※無暗な飛込みなどはありません。

安定したキャリアを歩みながらも、営業としてスキルアップができる環境です。

【求める人物像】

自分の個性を活かした営業活動をしよう！「食に興味がある方」「お客様と信頼を積み重ねる営業がしたい方」は大歓迎。
少しでも気になる方はまずはご応募ください♪

【選考について】

- ・面接（2回）
- ・選考フロー：書類選考⇒面接（2回）⇒内定
- ・面接地：東京都世田谷区弦巻3-12-16慶和ビル(旧アリアケビル) 2F

※入社は相談に応じます。在職中の方も気兼ねなくご応募ください。

※応募書類はご返却いたしかねます。当社規定に基づき、責任を持って処理いたしますのでご了承ください。

Company Description