



## 海外営業 【セメント、天然石膏などにおける輸出入】在宅勤務・フレックス制度導入

総合商社丸紅グループ/発展途上国へのインフラ整備にも貢献できる！

### 募集職種

#### 採用企業名

丸紅エコマテリアルズ株式会社

#### 求人ID

1552655

#### 業種

専門商社

#### 会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区, 千代田区

#### 最寄駅

東西線、 竹橋駅

#### 給与

550万円 ~ 600万円

#### 勤務時間

フレックスタイム制（標準労働時間は9：15～17：30、コアタイムは13：00～15：30、休憩60分）

#### 休日・休暇

土日、祝日、夏期3日、年末年始6日、その他（特別休暇制度あり）

#### 更新日

2026年01月14日 12:00

### 応募必要条件

#### 職務経験

3年以上

#### キャリアレベル

中途経験者レベル

#### 英語レベル

ビジネス会話レベル

#### 日本語レベル

ネイティブ

#### 最終学歴

大学卒：学士号

#### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

### 募集要項

#### 《ポジション：海外営業》

世界各国に向けたセメント関連資材の海外営業をご担当頂きます。

輸出では主に、国内の大手セメントメーカー／鉄鋼メーカーからセメント関連商材を調達し海外顧客へ販売、外国間貿易で

は海外メーカーから資材を直接購入し、ニーズのある国へ販売して頂きます。

またバイヤーやサプライヤーのみならず、輸送時に協業する船会社等多くの関係者とも連携し業務を推進します。

丸紅の幅広いネットワークに加え、太平洋セメント株式会社の技術サポートを活用できる強みを持っており、バルクビジネスのダイナミックな醍醐味を存分に味わえるとともに、発展途上国でのインフラ整備にも貢献できるお仕事です。

#### <キャリアパス>

まずは1つ～複数の商品をご担当頂き、30歳過ぎで主任、40歳前後で課長級に昇格（あくまで目安となります）。  
少数精鋭の会社ですので、個々人が幅広い業務に携わり、挑戦・成長の機会が多くあります。

#### <研修について>

OJTが中心となり、営業部の各メンバーが適宜サポートしながら育成する体制です。  
基本的な実務知識は、丸紅の研修テキストやセミナーを活用し習得して頂きます。  
ご入社から3ヶ月～半年程度かけて、しっかりと製品知識を身に付けて頂ける環境がございます。

#### <配属先について>

営業部 20名

管理職 2名、営業担当 10名、営業事務 8名（20～30代の中途入社メンバーが活躍しています）

**雇用形態**：正社員（試用期間：6ヶ月／本採用時との勤務条件変更なし）

**年収**：600万円前後（ご経験やスキルを考慮し決定）

※昇給：あり（年1回／4月） なし

※賞与：あり（年2回／7月、12月。基本給5ヶ月分程度、評価制度による変動あり）

**勤務地**：東京都千代田区大手町一丁目4番2号 丸紅ビル内

転勤は当面なし。在宅勤務・リモートワーク可

東京メトロ東西線「竹橋駅」徒歩1分、東京メトロ千代田線「大手町駅」徒歩6分、

都営地下鉄新宿線「神保町駅」徒歩7分

**勤務時間**：9:15～17:30（休憩60分）

フレックスタイム制導入 コアタイムは13:00～15:30

※残業：月平均30時間

**休日・休暇**：土日、祝日、夏期3日、年末年始6日、その他（特別休暇制度あり）、  
有給休暇（入社半年経過時点で10日間付与）

**手当/福利厚生**：社会保険完備（健康保険／厚生年金／雇用保険／労災保険）、  
通勤手当（会社規定に基づき支給）、退職金制度

## スキル・資格

### 応募必要条件

- 海外営業または貿易実務のいずれかのご経験
- ビジネスレベルの英語力(TOEIC730点以上が目安)
- バルク船/コンテナ船での輸送関連業務のご経験

### 歓迎条件

- 商社での営業のご経験
- 論理的思考力、自身で考えて主体的に行動できる方

### 選考プロセス

募集人数 1～2名

書類選考（日本語の履歴書・職務経歴書）→面接3～4回→内定

## 会社説明