

# STIEBEL ELTRON

＜東京・神奈川・千葉担当＞【法人営業】高効率換気・省エネ温水器の新規提案 ■裁量権大きく、自由度高い営業スタイル！

ドイツ本社の環境先進企業 | 製品力×サステナビリティで建築・建設業界から高い評価◎

## 募集職種

### 採用企業名

日本スティーベル株式会社

### 求人ID

1560561

### 業種

機械

### 雇用形態

正社員

### 勤務地

東京都 23区

### 給与

400万円～500万円

### 勤務時間

8:30～17:30（休憩1時間）

### 更新日

2026年02月11日 07:00

## 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

無し

### 日本語レベル

流暢

### 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

### ＜この求人の魅力＞

- ・ドイツ発、業界トップクラスの環境性能を誇る換気・温水製品の営業
- ・裁量権大きく、自身のエリアを任される自由なスタイル
- ・製品力×サステナビリティで、建築・建設業界から高い評価
- ・イベント企画や代理店との協業など、提案の幅も広い
- ・未経験領域でも安心の研修・OJT制度あり

### ■業務内容

当社の主力製品である「高効率熱交換換気システム」や「省エネ型温水器」を、関東エリア（東京・神奈川・千葉）の建築・建設業界向けに提案・導入支援していただきます。

営業先は主に以下の2パターンです：

- 代理店へのアプローチ（約2割）  
↳代理店営業担当への製品PR、勉強会の開催（同行やトレーニングサポートあり）
- ハウスメーカー、ゼネコン、設計事務所（約8割）  
↳製品の直接提案、導入サポート、案件化フォローまで

アポイント取得は、インサイドセールスと分担（約半分ずつ）  
商談はWebでも対応可能ですが、訪問しての打ち合わせ・製品説明も多くあります。

#### ■営業スタイル・体制

- 営業担当は現在5名。
- 基本的にエリアごとの担当制。自分のエリアを自ら開拓する自由な営業スタイルです。
- 製品知識は入社後の研修や同行でキャッチアップ可能。異業種からの転職者も活躍中！
- クレームや見積作成は専任チームが対応。営業は「提案・関係構築」に専念できます。

#### 雇用形態

正社員

試用期間：有

#### 給与・待遇

昇給・賞与あり

社会保険完備／交通費支給／各種手当

#### 勤務地

関東エリア（遠方への出張あり）

担当エリア：東京、神奈川、千葉 ※直行直帰可

#### 勤務時間

8:30～17:30（休憩1時間）

#### 手当・福利厚生

資格取得支援制度

---

#### スキル・資格

#### 応募資格

#### ■必須要件

- 法人営業経験（3年～）
- 普通自動車運転免許（AT限定可）

#### ■歓迎要件

- 英語力があれば尚可（ドイツ本社とのやりとりが発生する可能性もあるため）
- 製造業・住宅設備業界の経験があれば尚可

#### ■歓迎する人物像

- 新しいことに前向きに取り組める方  
新しいお客様との出会いや、まだ開拓されていない市場にワクワクできる方。失敗を恐れずチャレンジできる方を歓迎します。
- 人と話すのが好きで、相手の気持ちに寄り添える方  
お客様とのコミュニケーションを大切に、相手の立場に立って提案ができる方。信頼関係を築くのが得意な方をお待ちしています。

#### 選考プロセス

書類選考後、面接まで進まれた方は、品川本社にて面接を行なっていただきます。

【STEP1】書類選考



【STEP2】1次面接 人事及び上長面接



【STEP3】2次面接 社長



【STEP4】内定

---

#### 会社説明