



【韓国語】営業/バネやワイヤーなどの鉄鋼素材の提案営業/年収316万～450万円/専門商社@名古屋

創業40年の安定した基盤を持つ専門商社です！

募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバルパワー

採用企業名

鉄鋼素材専門商社

求人ID

1563294

業種

専門商社

雇用形態

正社員

勤務地

愛知県, 名古屋市名東区

最寄駅

東山線、 上社駅

給与

300万円～450万円

勤務時間

・9:00～18:00・休憩時間:60分・残業:有(月平均10時間以内)

休日・休暇

・土日・祝(月1回出勤・振休有)・有給休暇・夏季休暇、年末年始、リフレッシュ休暇、産前産後・育児休暇制度 年間休日:124日

更新日

2026年02月18日 05:00

応募必要条件

職務経験

1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

ビジネス会話レベル

その他言語

韓国語 - 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

創立より約40年間にわたり自動車、家電、太陽光発電、産業機器、OA機器など幅広い分野で、資材や部品の輸出入を行ってきました。4年前からIT事業も行っています。多種多様なワイヤーを在庫販売する即納体制と徹底したアフターフォロー。これからも高品質のサービスと、クライアントとの深いリレーションを大切に、グローバルに成長して行きます。

■業務内容

入社時の仕事内容：

国内外の自動車や家電、太陽光発電事業などに欠かすことの出来ないスプリング用ワイヤーやばね、関連する産業機械、副資材などを販売する金属製品の専門商社です。
同社の営業職として、下記の業務をお任せ致します。

■業務詳細：

- ・自動車や家電用の機械部品、日用品用のばね製造会社を主要顧客として、ニーズの聞き取り
- ・バネの素材となるワイヤーの仕様打合せ
- ・見積り
- ・価格交渉
- ・新商品の提案
- ・ばね製作機械の提案・販売も行います
- ・メーカーとの折衝
- ・不具合対応 等

【営業スタイルについて】

既存顧客からの問い合わせに対して対応（基本ルート営業）

顧客からの問い合わせ→訪問しどんな素材がよいかヒアリング（仕様の打ち合わせ）→価格を出して見積もり（仕入れ先との価格交渉）→受注・納品

※新商品が出た場合は訪問の際にご提案するケースもあり

※補足

- ・発注作業納品などは別部門が対応
- ・担当社数15～20社予定
- ・1日の商談件数はおおよそ2～3件程度

【主なクライアント先】

大手の自動車メーカー、産業機械メーカー、日用品メーカーなどの製造・購買部門

【入社後の流れ】

- ・入社後約2週間ほどは大阪本社にて社内実務の研修。営業部の仕事だけでなく同社全体の業務に触れて頂きます
- ・研修後はOJT勤務。まずは先輩の営業同行から基礎を学び、徐々にお客様をお任せ※独り立ちまで先輩がしっかりフォローします！

※将来的に業務内容が変更される場合があります。詳細は面談時にお伝えします。

■日本語の使用割合：80%

■福利厚生・待遇：

- ・各種社会保険：健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険
- ・家族手当：1万円/月、子1人：1万円/月
- ・出張手当
- ・役職手当
- ・研修手当
- ・書籍手当
- ・社員旅行
- ・海外研修：毎年、取引先である韓国の工場に行きます。
- ・研修制度：ラーニングエージェンシー・社会人大学・外部研修等

■オフィスの喫煙状況：オフィス内禁煙（喫煙室あり）

■選考の流れ：

書類選考→1次面接→最終面接→内定

- ・1次面接：対面面接
- ・最終面接：対面面接
- ・面接時の交通費支給：無

スキル・資格

■必須スキル・資格

- ・日本国内企業にて就業経験のある方
- ・法人営業経験のある方
- ・普通自動車運転免許（AT限定可）

■尚可スキル・資格

- ・中小とのBtoBの営業経験（顧客折衝）がある方
- ・海外に携わる仕事がしたい方（特に韓国に携わる仕事が多いです）

