



【東京】 営業職（ルートセールス）※経験者歓迎！ 飛び込み営業なし ■30代社員活躍中■

【宇宙産業から海底産業まで】 日本のモノづくりを支える研削砥石の製造販売

募集職種

採用企業名

株式会社ミズホ

求人ID

1564412

業種

その他（メーカー）

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 大田区

最寄駅

京急空港線、 大鳥居駅

給与

400万円 ~ 500万円

更新日

2026年01月28日 19:00

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

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

- 精密研削砥石の国内営業募集
- 年間休日123日、ほぼ残業なし
- 入社後研修あり、未経験者歓迎
- 国内の展示会等で英語を活かせる機会もあります

■当社について

当社は1930年に創業以来一貫して精密研削砥石の製造販売に携わり、80年を超える歴史で培った技術にさらなる技術の積み重ねに挑戦し、精密加工を必須とする各業界の強い要望に応えてまいりました。

当社の研削技術は、宇宙産業から海底産業まで、すべての産業分野に深くかかわっております。

例えば、自動車やベアリングの精密加工に欠かせない「超仕上げ砥石」や、金属部品だけでなく医療・化学・LED・ガラスなど、多方面で使用されており、どれも日本のモノづくりを支える必要不可欠なものです。

1930年依頼培ってきた技術を注ぎ込み、高品質で時代にあったニーズにお応えした製品を取り揃えています。

またモノづくり力を進化させるために、2011年に研究開発ラボを建設するなど、新たな技術革新や新分野への対応に向けて研究を進めています。

■仕事内容

- ・ 固定客への砥石の販売、納品
- ・ 見積書作成、工場への製作依頼、商品倉庫の整理

固定のお客様へのルートセールスなので、飛び込みはありません。
じっくりと専門知識を身に付け、深く長くお客様とお付き合いするスタイルです。

■仕事のポイント

- ・ 国内外の大手企業との取引実績有
- ・ 年間休日123日で、残業ほぼなし
- ・ 未経験から営業スタートも歓迎

<チーム組織構成>

京都、東京、富山、徳島の営業体制で総勢24名となります。
年齢は20代～40代が在籍し、定着率の高さが自慢です。

※入社後の研修体制※

入社後3週間は自社工場内で製品づくりを体験する研修を実施します。
その後1～2カ月間は先輩営業のOJTにて営業の流れを掴んだ後、担当エリアを決定します。
お客様とのやり取りなどノウハウはしっかり教えますので、経験の無い方もご活躍いただけます。

スキル・資格

【必須（MUST）】

- ・ 法人営業経験者
- ・ ワード／Excelの基本操作
- ・ 普通自動車免許
※社用車での移動となりますので、普通自動車免許が必要となります。

【歓迎（WANT）】

- ・ 文系／理系不問
- ・ モノづくりに興味がある方
- ・ 安定企業で働きたい方

【雇用形態】

正社員

試用期間：あり（3ヵ月）雇用条件は本採用時と同じ

【年収】

月給制

※前職・経験を考慮の上、社内規定に準じて決定します。

【勤務地】

東京(東京営業所):東京都大田区

アクセス：京急空港線「大鳥居」駅より徒歩8分

◎UIターン歓迎

◎転勤は当面なし

【勤務時間】

9:00～17:45

※所定労働時間:8時間、休憩45分(12:10～12:55)

◎残業平均時間:10時間程度/月

【休日休暇】

年間休日123日

- ・ 有給休暇：10日～20日※年間支給
- ・ GW休暇
- ・ 夏季休暇
- ・ 年末年始休暇
- ・ 慶弔休暇
- ・ リフレッシュ休暇

◆充実した休日休暇で、趣味や家族との時間を楽しむ社員も多数！

【手当/福利厚生】

<諸手当>

- ・ 交通費全額支給
- ・ 家族手当
(扶養配偶者7000円/月、子一人5000円/月、64歳以上の親には1500円/月)
- ・ 住宅手当(7000円/月)

※それぞれ社内規定有

<保険制度>

- ・ 健康保険

- ・厚生年金
 - ・雇用保険
 - ・労災保険
- <待遇・福利厚生>
- ・退職金制度（確定給付型企业年金）
 - ・永年勤続表彰制度
 - ・社内、社外研修参加制度
 - ・クラブ活動（登山、野球、ゴルフ、ソフトボール等）
-

会社説明