【勤務地：東京駅近く（第２新卒・ゴルフ競技経験者歓迎）最大手化学会社　プレミアムゴルフシャフト直販営業担当者】

国内最大手化学会社のゴルフシャフト直販営業　第二新卒歓迎

募集職種

人材紹介会社
株式会社グローバル・リサーチ

採用企業名
国内最大手の石油化学メーカー

求人ID
1621869

部署名
本社

業種
化学・素材

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 千代田区

給与
450万円 ~ 700万円

更新日
2026年11月10日 16:43

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
基礎会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

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

ゴルフシャフト事業における直販営業担当として、問屋、量販店本部、ゴルフ工房等への営業活動を担当いただきます。既存顧客との関係構築や販促活動、製品説明会の実施、市場情報の収集・分析などを通じて、当社ブランドの販売拡大と顧客満足度向上を担っていただきます。
具体的には、以下業務項目を担当いただきます。

＜担当業務項目＞
1）既存取引先へのルート営業
問屋への営業活動を中心に、全国の主要ゴルフ用品量販店への訪問営業、およびゴルフ工房・個人経営ショップへの営業活

動を担当いただきます。
2）マーケティング活動サポート
各種試打会、新製品発表会、商品説明会への参加のほか、量販店店舗からのお声掛けに応じた製品説明会・勉強会の実施も担当いただきます。また、営業活動を通じて得られる市況情報の取りまとめ・分析、および分析結果を踏まえた製品戦略・営業施策への意見具申を行っていただきます。
3）ブランド戦略への貢献
当社プレミアムゴルフシャフトブランドに関わる市況情報の入手・社内共有を担っていただきます。既存シェアの維持・落ち込み防止・競合欠品時の受注獲得等、業界知見のある営業スタッフだからこそ実現できる活動を行っていただきます。

スキル・資格

【必須要件】
・業界不問（社会人経験3年以上）
・法人営業・接客販売など、顧客折衝を伴う業務経験（3年以上）
・補足：ゴルフに関する知識をお持ちの方（目安：中学・高校・大学いずれかでのゴルフ部（体育会等）での3年程度の競技経験、またはそれに準ずるゴルフ経験）

【歓迎要件】
・ゴルフのティーチング・キャディ経験、ゴルフクラブ / シャフトのフィッティング・組立に関する知識
・英語会話・読解力があればBetter。将来的に業務が広がる可能性あり。
・炭素繊維複合材料に関する知識があれば尚可

-ゴルフへの熱意があり、それを仕事として活かしたいという意欲のある方
-訪問営業や受発注対応など地道な業務にも前向きに取り組み、お客様と信頼関係を築ける方
-与信管理や取引ルールを遵守し、誠実に業務に向き合える方

会社説明

人材紹介事業

昨年から本格的に始まった、所謂働き方改革により、日本の労働市場は大きく変わろうとしています。出来るだけ大きな一つの会社に定年退職まで在籍し、その恩恵で豊かな老後を過ごすという常識から、働ける人は働き、また企業は柔軟な働き方を提供することで一億総活躍社会を目指すという、長く続く日本的雇用環境からの大変革となります。雇用環境整備のための企業負担が増える点ばかりクローズアップされますが、大きなチャンスと捉えることもできます。働き方改革の根底にあるのは、世界的に見ても著しい労働生産性の低さの改善です。これらの問題を解決するため、昨今ではAIの活用なども始まってはいますが、日本の少子高齢化を考えると、まずは中高年及び女性の活用、またテレワークや時短勤務の推進が核となります。また、多くの日本企業において海外での生産、販売、マーケティング活動が必要になっているため、今まで以上に諸外国との取引に精通した人材の採用も急務となっております。

弊社では、幹部人材および特殊な技術者の採用に関しては同一業界で30年以上の経験がある企業経営者出身のコンサルタント陣が、経営方針から必要な人材のご紹介まで何でも相談できる相手として、企業様のお手伝いをさせて頂いております。また弊社のコンサルタントの多くは海外法人に責任者として駐在した経験を持つため、今まで以上に海外に目を向けなければならないという企業様には、海外拠点の円滑な運営のために必要なノウハウや、海外進出への準備も含めてお役に立てると自負しております。ここ数年来、企業の採用ニーズは高まり続け、優秀な人材の採用にはもはや一刻の猶予もありません。人材採用・活用方法にお悩みの中小企業の採用責任者様は、ぜひ一度弊社のコンサルタント陣にご相談ください。