【福岡】 営業職｜光学・医療・PC周辺機器の卸・OEM｜スリーアールソリューション株式会社｜年間休日125日

募集職種

採用企業名
スリーアール株式会社

支社・支店
スリーアールソリューション株式会社

求人ID
1621929

業種
総合商社

雇用形態
正社員

勤務地
福岡県, 福岡市博多区

給与
400万円 ~ 550万円

勤務時間
9:00〜18:00

休日・休暇
完全週休二日制

更新日
2026年11月17日 11:08

応募必要条件

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

既存顧客へのルート営業から新規開拓・OEM企画まで、裁量を持って幅広く提案できるポジションです。目標超過分には定率のインセンティブが毎月支給され、頑張りが直接収入に還元されます。年間休日125日、私服勤務OK、ユニークな福利厚生など、柔軟で働きやすい環境が整っています。

【業務内容】
光学機器、PC周辺機器、医療機器及び美容商材の卸販売・OEM対応を行う当社にて、営業として戦略立案から新規開拓・既存顧客への提案営業。

＜具体的には＞
既存顧客への営業から開始し、リピートや開発、他商材の提案。状況に応じてご自身の戦略や工夫に基づき、新規獲得などを行うなど営業活動に当たっていただきます。 業界としては文具・事務機系商社＆販売店や、小型家電を取り扱う小売店

向けに当社商品の卸売り販売と、OEM企画の提案・獲得・対応をおこなっていただきます。
※商材など詳細はこちら：https://3rrr-hd.jp/equipment

【勤務地】
本社 福岡県福岡市博多区東光2 - 8 - 30 第一高光ビル2階
（就業場所変更の範囲：全国の当社拠点）
■アクセス：博多駅徒歩10分
■転勤：極稀（基本なし・本人希望を確認）
■喫煙：敷地内禁煙（屋外喫煙可能場所あり）

【給与】
想定年収：420万円〜505万円

（内訳）
基本給＋固定残業：280,000円〜400,000円
基本給：242,162円〜345,945円
固定残業代：37,838円〜54,055円（含む）

■賞与：年2回（7月・12月／平均実績2.5ヶ月分）
※業績による。初年度は月数に乗じる。
■昇給：年1回（査定：4月 ※10月に特例昇給実績あり）
■インセンティブ：
・平均400〜600万円／月程度の目標を追いかけていただきます
・目標超過分の案件獲得に対し、粗利に対して定率でインセンティブを毎月支給
※経験・営業実績により要相談（記載幅内は下回りません）

【雇用形態】
正社員
※雇用先はスリーアールソリューション株式会社となります
※試用期間：2ヶ月
※試用期間中は賞与・インセンティブ・変動手当未支給

【就業時間】
9:00〜18:00
所定労働時間：8時間00分（休憩60分）

【休日休暇】

- 年間125日
- 完全週休二日制（土・日・祝）
- 夏期休暇5日、年末年始6日
- 有給休暇：初年度：入社半年経過時点10日付与 1時間単位での取得可能
- 産前産後休暇（取得・復職実績あり）
- 育児休暇（取得・復職実績あり）
- 慶弔休暇

【待遇・福利厚生】

- 交通費：会社規定に基づき支給（上限50,000円／月）
- 扶養手当（子1人：3,000円、2人：7,000円、3人以上：12,000円）
- 役職手当
- 私服勤務OK
- 退職金制度（3年以上勤務）
- 定年65歳 有給1時間単位で取得可能
- ユニーク福利厚生：
  ・社内図書館（蔵書数3,500冊）
  ・スリーアールファイト制度（検定・資格合格時に試験費用会社負担）
  ・感想感動賞（読書・映画・観劇等の感想文提出で1,000円／回）
  ・禁煙手当等（月2,000円）

スキル・資格

【必須条件】
＜必須条件＞

- 営業として業務プロセスを設計しながら目標達成した経験のある方（経験年数不問：未経験は不可）

＜歓迎条件＞

- 卸業界や有形商材の営業経験者は優遇
- 入社3年目で新規部署立ち上げ、2年目で新事業立ち上げを実現した社員も在籍

【求める人物像】

- 当たり前のことを丁寧にやり切れる方
- 機密情報を扱う責任を理解し、誠実に業務へ向き合える方
- 事業部を支える立場として、全社最適の視点で行動できる方
- 自分の担当領域にこだわりすぎず、必要なことを幅広く拾える方

- AIや新しいツールに興味を持ち、業務改善に前向きに取り組める方
- 感謝や相談を大切にし、周囲と気持ちのよいコミュニケーションが取れる方

【選考フロー】

- 書類選考
  →一次面接（直属上司・支店長 1 ~ 2名）・WEB適正検査
  →最終面接（役員）
  → 内定
  ※基本対面希望。ご相談があればWEB面接も可能です。

【こんな人におすすめ】

- 営業としての目標達成プロセスを自ら設計し、実行してきた経験を活かしたい方
- 決まった商材を売るだけでなく、OEM企画など顧客のニーズに応じた柔軟な提案を行いたい方
- 新しいツールや業務改善に興味を持ち、周囲と協力しながら前向きに取り組める方

会社説明