

企業概要

<https://www.kodamacorp.co.jp/>

代表者 《代表取締役社長》 小玉 博幸

概要 ■設立 1989年 1月 ■資本金 6,300万円
 ■従業員数 152名

所在地 神奈川県横浜市都筑区茅ヶ崎中央3-1 センター南SKYビル4F

求人要項

ソリューション営業

仕事内容

■職務概要：

製造業向けに、設計、加工用のソフトを提案いただきます。ご入社後は先輩社員のOJTを中心に既存顧客の深耕をしていただきますが、いずれはご自身で新規の顧客開拓・課題特定～提案・見積もり書作成等、一連の営業活動を裁量権もってお任せいたします。

※新規の営業に関しては社内に顧客リストがあるため、そのリストを元に営業活動を行います。

■教育体制：

ご入社後は3か月間のOJTだけでなく、同社が長年培ってきた営業ノウハウを纏めた営業マニュアル・営業細則の資料を基にキャッチアップ頂きます。同資料には同社が扱う製品の詳細説明だけでなく、有望見込み客のアポイントの取り方や提案書の作成の仕方等詳細に記載が御座いますので業界未経験者もキャッチアップできるようなフォロー体制が充実しております。

■職務の魅力：

同社が扱うシステムは導入していただいたほぼすべての顧客の業務効率を上げることに成功しております。そのため同社の製品が顧客の経営を変えるといっても過言ではありません。取引していただく方は決裁権を持っておられる役員クラス・工場長の方になりますので、高い製品力のもと営業スキル・顧客志向を高められるやりがいのある営業でございます。

■同社の魅力：

同社は製造業向けの、設計から加工、評価までを一貫して行える唯一無二のソフトウェアをフランスのミスラー社の独占代理店として日本で販売しております。同社の一番の強みは「お客様第一主義」を徹底しているところです。目先の利益ではなく、本当にお客様の未来にとって必要になるのか。ならなければ提案はしません。同社社長が築いてきたその風土は、創業より30年以上一度もふれずに伝承されてきました。その考えに惹かれて、大手企業を退職し同社にジョインして下さる方も少なくありません。その高い顧客志向と、築いてきた高い技術力により創業から約4000社とのお取引を実現しています。

雇用形態

■正社員

(試用期間3ヶ月:条件・待遇変動なし)

勤務地 ※転勤なし

■神奈川県横浜市都筑区茅ヶ崎中央3-1 センター南SKYビル4F

■大阪府吹田市豊津町10-34 江坂駅前ビル 3階

■名古屋市千種区桜が丘295 第8オオタビル 7階南

必要な能力・経験

必要要件：

・法人営業経験をお持ちの方

※金融・不動産・製造業ご出身の方等、幅広い業界経験者の方の採用実績がございます。

待遇・条件

給与

《年収》400～600万円

《月給》249,050円～373,570円（一律手当を含む）

月額（基本給）：203,000円～304,500円

固定残業手当/月：46,050円～69,070円

（固定残業時間30時間0分/月）

* 超過した時間外労働の残業手当は追加支給

* 前職考慮の上、決定。業界・商材経験者の方の場合は上記以上のご年収を提示させて頂く可能性もございます。

休日

■年間休日 118日

■週休2日制(土・日)※但し祝日のある週は土曜出社有

* 祝日

* 有給休暇 * 年末年始休暇

* 夏季休暇 * 慶弔休暇

就業時間

■9:00～18:00

* 休憩時間：60分

* 時間外労働有無：有

福利厚生・各種社会保険

■厚生年金、健康保険、雇用保険、労災保険

■交通費全額支給

■家族手当（会社規定による）

■退職金制度（定年：60歳、再雇用制度有）

■決算報奨金

■資格研修援助金

■社内提案

■契約保養所・施設

■社員旅行

【教育・研修制度】入社後は本社でCAD/CAM教育を実施。CAD/CAM、ものづくりに関するOJT教育を実施。質・量ともに充実した階層別教育も実施しています。

備考