タイトル	【東京都】正和工業株式会社／フィールドセールス
企業名	正和工業株式会社
仕事内容	【業務内容】 ■フィールドセールス（法人営業） 【具体的には】 ■法人のお客様が対象のBtoB営業 お客様が保有・管理する建物に関するリノベーションを提案していただきます。 （建築、設備、電気工事） ※オフィスビルや商業施設、倉庫、工場等の管理会社、オーナー、デベロッパー等への直接営業となります。 ※ゼネコン営業ではなく元請として直接請負ための営業をおこないます。 ※反響営業、紹介営業をメインに営業するために、最初は新規顧客獲得のための活動も実施頂く可能性があります。 ※営業エリアは東京都内を基本とし、隣接するエリアも対象になります。 ＜特徴＞ ・法人のお客様が対象のBtoB営業 （ビルや商業施設を管理・運営する法人企業、物流倉庫や工場を保有・管理する法人企業） ・元請け主義のためお客様の声を直接聞くことができ、自身の提案をお客様へ直接届けることができる ・エンドユーザーだけでなく、関係する様々な業種のお客様との関係開拓をすることができる ・お客様が保有・管理する建物に関するリノベーションを提案 【会社概要】 ＜会社の特徴＞ 総業60年を迎え、公共施設、工場、倉庫、ビル、商業施設などのリノベーション事業を展開し、建築工事、設備工事、電気工事を計画、施工、メンテナンスまでワンストップで行います。

勤務地	東京都足立区青井5-13-7 SHOWAコーポレートビル ※受動喫煙対策▪：屋内禁煙（屋外に指定喫煙所有）
交通アクセス	
給与	年収 3,600,000円～5,000,000円 月給　250,000円～350,000円 ※経験・能力をしっかり考慮します。 ※上記月給には固定残業代（20～42時間・固定残業代58,223円～81,533円）を含みます。超過分は別途支給します。 ■賞与：年2回（7月・12月）※昨年度実績：3か月分 ■昇給：年1回（8月）
雇用形態	正社員
求める人材	【必須要件】 ■自動車運転免許保有（AT限定可） ■最終学歴：大学（4年制） ※今回の法人営業ポジションは、大手企業の役員層・管理職との折衝機会が多く、提案資料作成や論理的コミュニケーション能力を重視しています。そのため、ターゲットとしては四年制大学卒業以上の方を中心にご紹介いただきたいです。 ■25歳以下の方は経験不問 ■26歳以上の方は業界は問いませんが営業経験2年以上 ＜求める人物像＞ ■報告・連絡・相談ができる方 ■会社の経営理念やビジョンに共感してくれている方 ■挑戦的な社風で更に成長していきたいと思っている方
勤務時間	8:00～17:30 ■休憩：90分 （10:00～10:15、12:00～13:00、15:00～15:15） ■残業：有

休日・休暇	■土・日・祝 ■年間休日：105日 ※祝日のある週の土曜日、毎月最終土曜日が出勤日 ■年末年始休暇 ■GW ■夏季休暇 ■パパママ休暇 →お子さんのライフイベントに特別休暇を取得できる制度（計3回） ■ボランティア休暇 →認められたボランティアに参加するために特別休暇を取得できる
待遇・福利厚生	■社会保険完備 ■資格取得支援制度：会社が認めた資格を取得する際、受験にかかる費用を合否問わず会社が全額負担する制度 ■制服・社用車貸与：社用車を駐車するための駐車場代を一部補助（地域により上限あり） ■スペシャルハッピーバースDAY →自身の誕生月か配偶者の誕生月に特別休暇を取得できる制度 ■ご両親感謝DAY ■クリスマスケーキ・誕生日ケーキ贈呈 ■社員表彰制度　など 頼りになる福利厚生　77個 将来的には【100個】の福利厚生を目指します！

会社概要

企業名	正和工業株式会社
会社概要	
設立年	1973年02月
代表者名	横田 生樹
資本金	0 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	109 名

住所

■東京本社
東京都足立区青井5丁目13-7　SHOWAコーポレートビル
■埼玉本社
埼玉県春日部市豊野町2丁目32-19