

【正社員】 営業職（石油製品）



【仕事内容】

福島県内のお客様へ石油製品（ガソリン、オイル、クリーニング溶剤等）の営業活動を行ってまいります。
営業活動の成果が自らの評価につながる非常にやりがいのある職種です。

【業務の一例】

電話対応

商品の受発注

担当のお客様への営業活動・打合せ（エリア営業） ※最初は先輩と一緒に回りサポートするので、初心者でも安心です。

見積書作成

【アピールポイント】

当社は、セメント・土木資材・建築資材・石油製品の卸・小売を柱に、創業より80年余り地域に根差してきました。
創業100年への責任と誇りを持ち、ともに未来を創るために飛躍しましょう。
30代、40代の社員がメインで社内の雰囲気が高く、努力や成果が報われる会社です。

配属先以外にも部署があるので 経験を積んだ後、将来的にいろいろな事に挑戦できます。
やりたいことがあればどんどんチャレンジしてください！！

【求める人材】

高卒以上

危険物取扱者 乙種第4類

普通自動車免許

明るくガッツのある方、チャレンジ精神旺盛な方

【勤務時間】

8:00～17:00

【勤務地】

福島県郡山市喜久田町卸一丁目127-1

【雇用形態】

正社員

【給与】

月給 240,000円 - 250,000円 ※試用期間（3ヵ月）あり

【待遇】

賞与 : 年2回（7月・12月）※2年目からの支給になります

昇給・昇格 : 年1回

諸手当 : 固定時間外手当・通勤手当・その他（携帯電話貸与）

休日 : 日祝日、第1・2・4土曜日 年間休日：109日（2020年） その他：お盆、年末年始

【福利厚生】

退職金制度・健康保険・厚生年金・労働（労災・雇用）保険・労働災害総合保険・社員販売価格制度・定期健康診断・慶弔休暇



【選考ステップ】

- ① 書類審査(履歴書)
- ② 面接
- ③ 採用決定

※ご不明な点がございましたらお気軽にお問い合わせください。