

募集要項

募集職種

ルート営業

仕事内容

≪ノルマなし・未経験OK≫働く人の「ユニフォーム」の提案営業をお任せします。

京都・滋賀エリアを中心とした既存のお客さまへ、ユニフォーム（作業着など）の提案から納入、アフターフォローまでをお任せします。

【どんなお客さま？】

建築、運送、飲食、食品製造など、あらゆる業界の企業さまが対象です。5年、10年と長くお付き合いが続くため、じっくりと信頼関係を築ける環境です。

【具体的な仕事内容】

単なる「御用聞き」ではなく、お客さまの課題を「ユニフォーム」で解決する提案型営業です。

◎提案例

「暑さ対策」には最新のファン付き作業着を。「若手採用の悩み」にはスタイリッシュなデザインへのフルモデルチェンジを提案します。

◎営業スタイル

社車で1日10～20社ほどを訪問。飛び込みやテレアポ等の無理な新規開拓はなく、ルート営業がメインです。

◎入社後の流れ

入社後約半年間は先輩に同行し、徐々に引き継ぎを行います。未経験の方や運転に不安がある方もご安心ください！

★自社「刺繍工房」の強み

「周年記念でロゴを変えたい」「オリジナル刺繍を入れたい」といった細かなご要望にも、自社加工ならではのスピードと柔軟性で対応でき、提案のしやすさは抜群です。

【1日のスケジュール例】

09:00 出社・朝礼: 全体ミーティングに参加。

10:00 営業出発: 担当エリアを訪問。納品、新カタログのお渡し、ヒアリング等。

12:00 お昼休憩

13:00 午後の営業: 引き続きお客さまを訪問。

16:30 帰社・事務作業: 見積もり作成、発注処理、メーカー手配など。

18:00 退社 事務作業が片付けば退社！残業は1日1時間程度です。

【仕事のやりがい・面白み】

採用に困っているお客様に、スタイリッシュな制服を提案した際、

「作業着をカッコよく変えたら、若手の求人応募がたくさん来たよ！」と感謝の言葉をいただいたことも！

自分が提案した服を、お客さまが実際に着て喜んでくださっている姿を目で見ることができるのは、

この仕事ならではの大きなやりがいです。