



【完全反響営業】月収27万円以上／完全週休2日制／年休120日以上／残業月20h／毎年125%成長

安心の6ヶ月教育プログラム

募集職種

採用企業名

株式会社トリニティー

求人ID

1502632

部署名

営業部

業種

総合商社

雇用形態

正社員

勤務地

神奈川県, 横浜市中区

最寄駅

根岸線、 関内駅

給与

350万円 ~ 450万円

勤務時間

9:00~18:00 (休憩1.5時間)

休日・休暇

完全週休2日制 (土日) 祝日 (会社カレンダーに基づく)

更新日

2025年03月31日 08:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

無し (英語使用比率: 全く使わない)

日本語レベル

ネイティブ

その他言語

中国語: 北京語 - ビジネス会話レベル

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【募集要項 本ポジションの魅力】

- 完全週休二日制(原則土日祝)
- 年休120日以上
- 定着率97%
- 17年連続黒字
- 賞与年2回
- 業種未経験でも月収27万円以上

~~~~~

株式会社トリニティーは、急速な事業拡大を遂げる防犯カメラメーカーで、現在IPO（株式公開）を目指した準備を進めています。

**【具体的な仕事内容】**

- 飛び込み・テレアポ一切なしの完全反響営業 人々に安心を届ける「防犯カメラシステム」の提案・営業
- 具体的には 防犯カメラシステムのソリューション営業 「不審者がいる」「資材の盗難」など お客様の悩みや課題は様々 個人・法人など多くの人々に 安心安全を提供してもらいます
- 信頼の実績・延べ導入実績1万4000社・継続取引率97%
- 未経験でも安心・先輩に同行し理解を深める所からスタート・OJTや研修など育成体制が充実しています

**【仕事のやりがい】**

◎社会貢献性が高く感謝される仕事。  
お問合せを頂く顧客に寄り添って提案を行うソリューション営業を行っています。  
「ありがとう」と言われることも多く、人の役に立つ実感をえられる仕事です。

◎長期間に亘るお付き合いを、一貫して一人の営業が担当するシステムは、お客様への安心感をご提供できると同時に営業担当の成長ややりがい、成長実感が得られる環境です。

**【入社後の教育体制、研修内容】**

- 防犯カメラ・ITサービスの専門的知識を体系的に学んでいただく6か月間の教育プログラムがあります。専門的知識も教育用マニュアルがありますので安心して体系的に学んで頂けます。

**【入社後のキャリア】**

評価基準が明文化されており「業績」「能力」「態度」の3項目で複数人の目で評価を行います。また、評価に対してもフィードバックを行いますのでこれにより入社後のキャリアがイメージしやすく キャリアビジョンを描きやすい人事評価構造となっています。

**●会社概要**

株式会社トリニティーは、防犯カメラを中心とした各種セキュリティ機器の製造、販売、施工、メンテナンスを行う企業です。

AIやIoT技術を活用し、企業や個人宅向けに幅広いソリューションを提供しています。

中部圏、関東圏、関西圏を中心に事業展開しており、全国規模でさらなる成長を目指しています。

**●売上の拡大**

株式会社トリニティーは、急速に売上を伸ばしており、今後も新規市場の開拓と製品の多様化を通じて拡大を続けています。事業拡大の一環として、IPOを見据えた内部体制の強化や人材採用を積極的に進めています。

~~~~~

雇用条件： 正社員

想定年収350万円～600万円

- 月給 270,000円～400,000円（※経験や能力に応じて優遇）
- 昇給: 年1回
- 賞与: 年2回

勤務地： 神奈川県横浜市中区太田町2-21-2 新関内ビル5F（横浜支社）

休日休暇：完全週休2日制（土日）祝日（会社カレンダーに基づく）

- GW、夏季休暇、年末年始休暇
- 有給休暇、慶弔休暇
- 育児・産休制度あり

スキル・資格**必須スキル・経験**

- 法人営業経験
- 普通自動車免許（AT可）

求める人物像

- 明るく前向きに業務に取り組める方
- コミュニケーション能力に自信のある方

- 成長企業でスピード感を持って仕事に取り組める方
- 技術面のサポートに興味があり、IT・ハードウェアに対応できる方

会社説明