建築会社・工務店などに対して、住設機器（キッチン・ユニットバス・洗面化粧台・ボイラー・暖房機・冷房機など）や建築材（フローリング・ドア・窓など）の販売や、給排水設備・空調設備・換気設備の販売活動を行って頂きます。当社の扱い商材は多岐に渡り、新築工事・改修工事、戸建・集合住宅から店舗までと幅広い建築工事に対する知識を習得していただきます。資格の取得にもチャレンジしてもらい、確かな知識に基づいた営業活動を行って頂きます。
未経験の方は、まず先輩や上司と同行して仕事の流れや商品の知識、また、建築に関しての知識を取得してもらいます。

「営業販売員」の採用基準
人が好き、人の助けになりたいと思っている人
好奇心が旺盛で、未知なる分野にも積極的に進める人
能力向上に高い意欲を持ち、自主性を持って行動で

きる人
明るく、体力があり、愛嬌がある人
難題や壁を、周りの助けを求めながら乗り越えることができる人
倫理的思考が出来、人に合わせたコミュニケーションができる人

入社後の習熟スケジュール　（新卒者の場合の一例です）
◇入社から３ケ月目ぐらいまで
・社会人としての自覚を身に着けてもらいます
・先輩社員と同行して、業務の流れを覚えてもらいます。
・社内の雰囲気に慣れて、コミュニケーションを図ってください。
・社内のルールを覚えてください。
・建築現場の基本的な流れを覚えて頂きます。
◇入社４ケ月目から半年ぐらいまで

・引き続き先輩社員と同行して、業務の流れを覚えてもらいます。
・建築現場の基本的な流れがわかるようになってもらいます。
・見積書の作成など、必要な PC スキルを習得してもらいます。
◇入社半年から１年ぐらいまで
・協力業者への見積依頼など対外的に業務を行ってもらいます。
・簡単な仕入商品の手配・受入を行って頂きます。
・現場の流れを把握して、簡単な現場打合せを一人で行ってもらいます。
◇入社１年から２年ぐらいまで
・いくつかの会社を専属で担当してもらいます。
・お客様別の目標計画を立てて行動してもらいます。
◇入社２年から３年ぐらいまで
・資格の取得にチャレンジしてもらいます。
・先輩として後輩の指導を行ってもらいます。

・お客様から信用される人に!!

◇入社３年から５年ぐらいまで

・業務に必要なスキルはほぼ身に付けてもらいます。

・お客様から信頼される人に!!

◇入社５年から１０年ぐらいまで

・指導的な立場でグループをまとめてもらいます。

・お客様から尊敬される人に!!