

2028年卒

＼ オープン・カンパニー ／

Open Company

「売る」のではなく、「解決する」のが私たちの営業。

お客様の課題に寄り添い、最適な技術で答えを出す。

それが提案営業の醍醐味。



動画ウェビナー

土木資材メーカーの
役割と【提案営業】
の魅力とは？

プログラム内容

- 土木業界と土木資材メーカー
の役割について
- 当社製品のご紹介
- 提案営業の魅力とは
- イベント案内

動画視聴時間：10分程度

動画視聴ウェビナーのため、時間・場所問わず
いつでも・どこでも参加できます！

対面



足元から支える、
未来の暮らし

～私たちの仕事と土木・建築の現場を知る1日～

※交通費は一部当社負担

午前 10:00 ～ 12:00

- 当社が行っている事業
- 土木資材メーカーの提案営業とは？
- 営業体験 I
製品の模型で組立をしてみよう！
(あらかじめ制作された部材を使って仮組・施工
を見て、触って、体験しよう！)
- 社員との懇親会（昼食付）

午後 13:00 ～ 17:00

- 営業体験 II
① 提案営業体験！
② 図面を実際に見てみよう！
- 納入現場見学
土木事業・建築事業分野

①と②の中から
選択して、体験
してみよう！



当社採用サイト



自 然 と と も に

共和ハーモテック株式会社

大阪市淀川区三国本町一丁目5番25号 TEL:06-6392-1951

E-mail: joinus@k-harmotech.co.jp

WebSite: <https://joinus.k-harmotech.co.jp/>

キャリアス就活
エントリーはこちら！

