



法人営業職/B2B Account Sales | 無線LAN機器プロバイダー世界No 1 | ITの営業経験活かせる

シンガポール発 無線LAN機器プロバイダーとして11年連続世界No. 1

## Job Information

### Hiring Company

TP-LINK JAPAN INC

### Job ID

1480087

### Industry

Hardware

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

### Train Description

Yamanote Line, Akihabara Station

### Salary

4.5 million yen ~ 6.5 million yen

### Refreshed

December 23rd, 2024 03:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Daily Conversation

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### ★アピールポイント

- 世界170か国以上で12億人を超えるユーザーにネットワーク製品を提供
- 世界WLAN市場・スイッチングハブ市場においては、マーケットトップクラスのシェアを誇る
- 国内シェアNo.1を目指す
- 20代、30代が活躍、フラットで積極的にコミュニケーションが取れる環境

### 業務内容

- 法人顧客の新規開拓を支援し、製品・マーケティング戦略を立案。
- 既存顧客との関係構築をサポートし、売上向上を目指す。（ミーティング、トレーニング、在庫管理、販促提案など）
- 新しい販売チャネル、販売代理店、Sierを開拓し、法人向け営業を拡大します（電話、メール営業、商談設定など）。
- B2Bイベント、活動、プログラム支援。
- 受注データ分析、発注、在庫、請求書のサポート。

---

## Required Skills

### 必須経験:

- 2年以上のIT B2B営業経験（法人販売/営業経験）、IT/ネットワーク関連経験または法人営業経験が望ましい
- 積極性、責任感、高いコミュニケーション能力、効率性、チャレンジ精神旺盛、学び続ける意欲と向上心がある方

### 学歴:

大学卒業（IT系知識・経験があると尚可）

### 語学:

日本語ネイティブ、英語基本会話・読解・ライティング可

### 年収:

450～600万円（目安） ※経験やスキル、知識を考慮して決定します。

勤務場所：東京

転勤：無し

出向：無し

### ■勤務条件■

雇用形態：無期雇用

試用期間：有り（3カ月）

### <給与補足>

※上記年収は賞与を含んでおります。

予定年収はあくまでも目安の金額であり、選考を通じて上下する可能性があります。

月額は固定手当を含めた表記です

### 交通費:

全額支給（月5万円まで）

社会保険：健康保険 厚生年金 雇用保険 労災保険

### 残業手当:

通常の残業代

定額の残業代＋通常の残業代

20時間以上を超えた場合、残業代を支給

### 就業時間:

就業時間 09:00～18:00

休憩時間 12:00～13:00

残業 月 10 時間～20 時間程度

### 休日・休暇:

年間休日 120 日

有給休暇 初年度 10 日（7 か月目～）

完全週休二日制 土日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始

### 【休日・休暇その他】

完全週休2日制(かつ土日祝日)

有給休暇10日～15日

休日日数120日

夏季・年末年始

受動喫煙対策：就業場所 全面禁煙

### ■選考プロセス■

適性試験：無し

面接回数：2回

---

## Company Description