



法人営業・営業企画/B2B Business Development Manager | IT経験・英語力活かせる！

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

#### 募集職種

##### 採用企業名

ティーピーリンクジャパン株式会社

##### 求人ID

1495972

##### 業種

ハードウェア

##### 会社の種類

外資系企業

##### 雇用形態

正社員

##### 勤務地

東京都 23区, 千代田区

##### 最寄駅

山手線、 秋葉原駅

##### 給与

600万円 ~ 900万円

##### 勤務時間

09:00 ~ 18:00 (休憩時間 12:00~13:00)

##### 休日・休暇

完全週休二日制 土 日 祝日

##### 更新日

2024年11月22日 12:00

#### 応募必要条件

##### 職務経験

6年以上

##### キャリアレベル

中途経験者レベル

##### 英語レベル

ビジネス会話レベル

##### 日本語レベル

ネイティブ

##### 最終学歴

大学卒：学士号

##### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

#### 募集要項

##### 【この求人のアピールポイント】

- 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

- ・ TP-Link の SMB 製品を販売し、売上を拡大する。
- ・ 新しい B2B チャンネルを開拓、B2B 代理店、Sler、またホテル、学校、病院などのエンドユーザー向けに製品を提案・販売。
- ・ ビジネス戦略やマーケティングプランを立てて実行、販売力を強化し、TP-Link の B2B 市場での成長をサポートする。

#### 雇用形態

無期雇用

試用期間:有り (3カ月)

#### 年収

600-900 万円

※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。

月額には固定手当を含めた表記です

#### 勤務地

東京

転勤:無し

出向:無し

受動喫煙対策:就業場所 全面禁煙

#### 勤務時間

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

#### 手当/福利厚生

- ・ 社会保険:健康保険 厚生年金 雇用保険 労災保険
- ・ 交通費:全額支給(月 5 万円まで)
- ・ 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

---

#### スキル・資格

##### 【必須条件】

- ・ 日本語ネイティブ、かつ英語が流暢に話せる
- ・ IT B2B/SMB ビジネスで 5 年以上の経験

##### 【歓迎するスキル・経験】

- ・ ネットワーク企業(Netgear、D-Link、Allied Telesis、FXC、Juniper、Furuno、Yamaha、Buffalo、Huawei など)または関連業界での SMB 経験がある
- ・ B2B チャンネルや顧客のリソースを持つ方を優遇

##### 【歓迎する人物像】

- ・ 物事をしっかり計画・整理でき、積極的に動き、効率よく作業ができる方
- ・ マルチタスクが得意な方

##### 【選考プロセス】

適性試験:無し

面接回数:2回

---

#### 会社説明