



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

アメリカ本社・外資系 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

1495972

Industry

Hardware

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Yamanote Line, Akihabara Station

Salary

6 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00 (休憩時間 12:00~13:00)

Holidays

完全週休二日制 土 日 祝日

Refreshed

May 1st, 2026 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【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

Required Skills

【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

Company Description