



Purchasing Representative (Tokyo)

2023年「働きがいのある会社」として認定の米国企業

Job Information

Hiring Company

Fusion Trade

Job ID

1544713

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Yamanote Line, Tokyo Station

Salary

Negotiable, based on experience

Work Hours

Flexible working hours (9:00 – 18:00 or 10:00 – 19:00)

Refreshed

February 11th, 2026 20:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

- ・業務内容の要約：電子部品の調達・交渉・市場情報の提供を担う購買業務
- ・この求人のやりがい：グローバル連携／成果が収入に直結
- ・このポジションで活かせる経験：営業・購買・交渉経験、英語力、サプライヤー管理、MS Officeスキル、グローバル業務経験
- ・特色のある働き方や福利厚生：柔軟な勤務・上限なしのコミッション制度

Purchasing Representative – Japan

As a Purchasing Representative, you will procure computer hardware from various suppliers in the Japanese market to meet global customer requirements in the electronic components industry. You will develop new vendors, build relationships with existing suppliers, and negotiate deals. You will also provide real-time feedback and market intelligence to our sales staff and product management team through interactions with other global locations during the procurement process. A successful candidate in this role will be adept at negotiating with counterparts and is eager to work with our account executive team to add value.

購買担当者（バイヤー）

購買担当者として、電子部品業界のグローバルな顧客要件を満たすために、日本市場のさまざまなサプライヤーからコンピューター・ハードウェアを調達します。新規ベンダーの開拓、既存サプライヤーとの関係構築、取引交渉を行いながら、調達プロセス中に他のグローバル拠点とのやり取りを通じて、営業スタッフや製品管理チームにリアルタイムのフィードバックと市場情報を提供します。この役割で成功するには、交渉力が高く、アカウント・エグゼクティブチームと協力して価値を高めることに積極的な方が求められます。

What we can do for you!

- **Uncapped earning potential not seen in other companies.**
- **Deep Comprehensive sales training and OJT** to provide the knowledge to thrive in a fast-paced environment.
- Support through collaborative, and open team members with decades of sales expertise.
- Growth through direct and focused mentorship.

弊社が提供できること

- 他業界にはない高収入を目指せる絶好の機会（パフォーマンスに連動した上限のないコミッション）
- ファストペースな環境で成功するための包括的で徹底したセールストレーニングとOJT
- 抜群のチームワーク、フォローアップ体制、協力的でオープンな環境
- 良好なワークライフバランス（残業を推奨しておりません）

What can you do for us?

- Source product through prospecting new suppliers and managing existing supplier relationships.
- Negotiate for the procurement of product to include price, terms, and ship date.
- Ensure that quality standards are present and reflect Fusion Worldwide's deep commitment to quality components.
- Collaborate with Account Executive team through proprietary ERP system, keeping detailed notes to maintain our unique competitive advantage.
- Proactively bring offers of product to sell.
- Provide market information gleaned from discussion with vendors.

あなたに期待すること

- 新規サプライヤーの開拓と既存サプライヤーとの関係維持を通じて製品を調達
- 価格、条件、出荷日などの交渉
- 製品の品質基準を確立し、フュージョン・ワールドワイドの高品質の部品に対する深いコミットメントが反映されていることを確認
- 独自のERPシステムを使用してアカウント・エグゼクティブチームと協力し、詳細な記録を残す
- 販売する製品のオファーを積極的に提供
- ベンダーとの会話から得た市場情報の共有

Benefits

Location and Working Environment

- Great office location – Walking distance from Tokyo station / Nihombashi station / Mitsukoshimae station
- Flexible working hours (9:00 – 18:00 or 10:00 – 19:00)
- Use of hourly annual leave

Commission

- Competitive salary with monthly **uncapped commission**.
- Other promotional incentives available.

Work Culture

- Horizontal, flexible and open-minded culture where everyone's opinion is respected and valued.
- Happy hour at the end of every month.
- Fun summer outdoor events.
- Global year-end party.

福利厚生など

勤務地と働き方

- アクセスの良いオフィス（東京駅 / 日本橋駅 / 三越前駅から徒歩圏内）
- フレキシブルな勤務時間（9:00 - 18:00または10:00 - 19:00）
- 入社初日から有給付与、Sick leave制度（一時間単位で使用可能）
- 男性の育休取得実績あり
- フリードリンク、スナック、昇降デスクを備えた広々としたオフィススペース

コミッション制度

- 個人の売り上げ実績による毎月上限なしのコミッション
- その他昇進インセンティブあり

企业文化と社風

- 全員の意見が尊重され、評価される水平的で柔軟性があり、オープンマインドな文化
- レクリエーション等行事多岐（過去事例：シンガポールオフィス視察、ラフティングなど）
 - 夏の屋外チームビルディングイベント
 - グローバルな年末パーティー

Established in 2001, Fusion Worldwide is a premier, global open market distributor of electronic components with an established reputation of excellence in sourcing, quality, and outstanding customer support. Solving supply chain disruptions is where we are truly able to provide key service to all our customers, and we are looking for motivated individuals like you to join this rapidly growing industry! With our company headquarters located in the scenic Boston Seaport area, we also have key locations in Amsterdam, Singapore, Munich, Guadalajara, Seoul, and San Francisco. At our current rate of growth, we are continuously expanding our global footprint to reach all corners of the world, and we are dedicated to finding top talent to help us grow in all regions!

会社概要

2001年に設立されたフュージョン・ワールドワイドは、電子部品と最終製品を扱うトップクラスのグローバル・オープンマーケット・ディストリビューターです。卓越したソーシング、品質、顧客サポートにより高い評価を得ています。サプライチェーンの課題解決を通じて、すべてのお客様に最適なサービスを提供しています。

急速に成長するこの業界に参入し、共に挑戦したい意欲的な方を求めていません！弊社はボストンの美しいシーポートディストリクトに本社を構え、アムステルダム、シンガポール、ミュンヘン、グアダラハラ、ソウル、東京、サンフランシスコに主要拠点を展開しています。現在の成長を維持しつつ、世界各地で事業を拡大しており、弊社の成長に貢献できる優秀な人材を世界中で探しています。

Required Skills

Who are we looking for?

- 3 years or above of work experience (in a professional working environment)
- A high-energy, smart, and persistent salesperson driven to succeed and revolutionize an industry
- Proficient in Microsoft office and other business tools
- Excellent interpersonal building skills and ability to negotiate effectively
- Strong communication and interpersonal skills
- Ability to interact creatively and proactively
- A Native or a proficient speaker in Japanese language
- Good command of written and spoken English

弊社が求める人材

- 3年以上の実務経験（プロフェショナルな業務環境での経験）
- 精力的かつ聰明で、成功するまで粘り強い営業活動ができる方
- 一般的なOSツール（MS Office 365など）に熟知している方
- 人間関係構築能力に優れ、効果的な交渉ができる方
- 高いコミュニケーション能力および対人能力
- 創造的で積極的・前向きな姿勢

必須条件

- 日本語が母国語あるいは流暢
- ビジネスレベルの英語

Company Description