



【中部地方担当】Area Account Manager ◆フルリモート | 地域特化型の営業活動 | 1人目採用・裁量あり◎

<米国本社 外資系> ネットワーク製品または監視カメラ業界でのご経験者を募集！

Job Information

Hiring Company

TP-LINK JAPAN INC

Job ID

1553746

Division

Sales Department

Industry

Communication

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Aichi Prefecture

Salary

6 million yen ~ 8 million yen

Refreshed

June 16th, 2026 09:35

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

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以上の国と地域で展開するグローバルネットワーク機器メーカーで活躍できる
- 地方エリアに密着し、自身の裁量で戦略的に営業活動を進められる環境
- チャネル開拓から既存パートナーの深耕、イベント運営まで、B2B営業として幅広い経験を積める
- リモート勤務中心で柔軟な働き方が可能、自立的に行動できる方には最適
※入社後1~2か月は、社内研修等のため東京オフィスに出社いただきます。
- 日本市場におけるB2B事業の拡大期に携わることで、事業成長に貢献する実感を得られる

採用背景

TP-Linkでは、法人向け（B2B）ビジネスのさらなる拡大を目指し、全国各地域での展開を強化しています。特に、地域ごとの市場特性やニーズを重視しており、現地パートナーや顧客との関係を深めながら、よりきめ細やかなサポート・サービスを提供する体制を構築中です。そのため、今回のポジションでは、担当エリアにおける既存顧客との関係強化や新規開拓を通じて、TP-LinkのB2B製品の普及と売上拡大に貢献していただける方を募集します。

当ポジションの職務定義

エリア顧客の深耕と新規開拓を担う地域特化型B2B営業

- 地域密着型のB2B営業として、既存顧客の深耕および新規チャネルの開拓を担当
- 担当エリアに特化したローカル戦略を実行し、売上拡大に貢献するポジション
- 地域に根ざしたアプローチで、代理店やSIとの関係構築と販売支援を行う

職務内容

1. 担当エリアにおけるTP-LinkのB2B営業活動および顧客開拓をサポートし、エリア内の顧客への売上責任を担う
2. B2B営業チームと連携し、既存の代理店、パートナー、SIとの関係維持および営業支援を担当
 - ↳ 主な業務：商談、製品トレーニング、イベント対応、マーケティング提案、営業資料の提供など
3. 担当エリアにおける新規チャネル、新規B2B代理店、新規SIの開拓を担当し、B2B売上の拡大に貢献
 - ↳ 主なアプローチ方法：コール、メールでの接触、訪問商談など
4. SMB向け製品の販売力強化を目的としたB2B関連イベント・キャンペーン・プログラムの運営サポート

入社時期

できる限り早くご入社いただける方を歓迎しますが、ご希望に応じて調整可能です。

出張頻度

入社当初は社内研修等のため、東京オフィスへの出社あり。
業務定着後は、月に1〜2回程度の出張を想定しています。

年収

600-800万円

勤務地

中部地方
リモートワーク / WeWorkオフィス

Required Skills

■必須条件：

- 大卒以上（IT関連の知識・バックグラウンドをお持ちの方は歓迎）
- 日本語：ネイティブレベル+英語：基本的な会話・読み書きができる方
- ネットワーク製品または監視カメラの法人営業経験を3年以上お持ちの方
- 主体的に行動でき、効率を重視し、柔軟な発想ができる方、新しいことへのチャレンジを楽しめる方、継続的に学び成長する意欲のある方

選考フロー

一次面接（オンライン）→最終面接（対面、交通費支給）→内定

Company Description