



半導体/電子部品 | Sales Account Executive

【上限なしのインセンティブ/米国系専門商社】

Job Information

Hiring Company

Fusion Trade

Job ID

1555289

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Yamanote Line, Tokyo Station

Salary

5 million yen ~ 15 million yen

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours

9:00 ~ 18:00または10:00 ~ 19:00 (所定労働時間: 8時間0分 休憩時間: 60分 (12:30 ~ 13:30))

Holidays

完全週休2日制 (休日は土日祝日)、年末年始休暇

Refreshed

May 20th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

セールス・アカウント・エグゼクティブ

営業部門の一員として、新たな顧客を獲得し、日本市場を拡大します。顧客企業に対して積極的に製品を売り込み、商談を成立させ、取引先と長期的な関係を維持することが求められます。新規顧客の開拓、リードのフォローアップ、顧客との関係構築、価格交渉などを通じて、弊社のビジネス拡大を実現する営業活動に取り組んでいただきます。また、ヨーロッパ、APAC、アメリカをカバーする社内の調達およびビジネス開発チームと緊密に連携します。

このポジションは、高い起業家精神を持ち、意欲にあふれた方にとって、上限のないコミッションで高収入を目指せる絶好の機会です！

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（残業を推奨していません）

あなたに期待すること：

- ・ 新規顧客を発掘、既存顧客との関係を維持し、営業部門内の事業を成長させる
- ・ 電話やメール、場合によっては訪問を通じて潜在顧客とコミュニケーションを保つ
- ・ ビジネスチャンスを広げるため、国内外のメンバーと積極的にコミュニケーションを取り、情報交換を行う
- ・ 顧客に対して継続的にマーケット情報を提供する

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

企業文化と社風

- ・ 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数（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

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す！弊社はボストンの美しいシーボ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。

Sales Account Executive - Japan

As a member of our sales organization, you will be expected to expand and look for new customers in the Japan market, proactively offer products to customers in wide range of industries from small-mid to big sized customers, and close business while maintaining lasting relationships.

As a Sales Account Executive, you will be responsible for the full sales cycle: prospecting, working on the leads, developing relationships, negotiation, closing the deals, and most importantly - qualifying our customers. This job requires a high degree of collaboration, as you will be working closely with the Purchasing and Business Development team across EMEA, APAC and Americas.

This opportunity is for highly driven individuals who are entrepreneurial in nature, and it provides the opportunity for exceptional high earnings potential with uncapped commissions!

What we can do for you!

- ・ **Offer uncapped earning potential** not seen in other industries.
- ・ **Provide comprehensive training** to give you the knowledge to thrive in a fast-paced environment.
- ・ Support through a collaborative, and open environment with proven sales & purchasing professionals with decades of trading expertise.
- ・ Growth through direct and focused mentorship.

What can you do for us?

- Drive revenue through prospecting new customers, managing existing customer relationships, and growing business within accounts.
- Interact with prospects via telephone, email, chat, and occasional on-site visits.
- Collaborate with customers and our internal marketing team to identify and develop additional areas of opportunity.
- Share with customers the current state of the hardware and electronics components market to maximize efficiency and support of the supply chain.

Benefits

Location and Working Environment

- Great 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
- Open and spacious working space with adjustable desks.

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.

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!

Required Skills

弊社が求める人材

- B2B営業職で3年以上の経験
- 精力的で聡明、成功するまで粘り強い営業活動ができる
- コールドコールに抵抗がなく、関係構築スキルに優れている
- 営業に対して専門的かつ論理的なアプローチをとり、結果重視の考え方をもち、自発的に問題を解決できる
- 以前の営業職で成功した実績と成果を証明できる（業界不問）
- 上限のない報酬を切望
- 一般的なOSツール（MS Office 365など）に熟知している
- 出張をいとわない（月に約20%の国内出張を予定）
- 日本語が母国語または流暢
- 英語の読み書き・会話が得意

Who are we looking for?

- At least 3 years of experience in a B2B sales position.
- A high-energy, smart, and persistent salesperson driven to succeed and revolutionize an industry.
- Confident in making cold calling, excellent in relationship-building skills.
- A self-motivated problem solver with result-driven mindset.
- Demonstrated a successful record and achievement in the prior sales position in any industry.
- Hungry for uncapped incentives.
- Proficient in Microsoft office and other business tools.
- Willingness to travel domestically for 20% or less of your working hours.
- A Native or a proficient speaker in Japanese language.
- Good command of written and spoken English.

Company Description