



【アカウントマネージャー(量販店本部営業担当)】 大手家電量販店向け営業職 | 営業経験を活かせます！正社員募集

ASUS（エイスース）は台湾本社老舗PCメーカー／シェア世界トップクラス

## Job Information

### Hiring Company

Asus Japan Ltd.

### Job ID

1558388

### Industry

Hardware

### Company Type

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

### Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

### Train Description

Sobu Line Local (Mitaka-Ichikawa-Chiba), Ichigaya Station

### Salary

5 million yen ~ 8.5 million yen

### Work Hours

9時30分～18時30分（休憩時間60分）

### Holidays

完全週休2日制（土・日）及び祝日／年末年始休暇／夏季休暇／特別有給休暇（慶弔、誕生日特休、女性生理特休など）

### Refreshed

January 8th, 2026 13:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

None

### Minimum Japanese Level

Business Level

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

## 【業務概要】

大手家電量販店の本部をターゲットに深耕営業担当として関係構築を一任いたします。大手会社への本部営業を専門に担当するという都合上、ASUS製品をPRするための売上計画～販売予測の提案には非常に綿密かつ納得感のあるプレゼンテーションの準備が必要です。さらに本部勤務の方々をメインターゲットとしている都合上、交渉先のお相手も皆英明な方々ばかりであり、非常にハイレベルな交渉力の求められる、まさしく営業の最上流工程ともいえるポジションです。

## 【具体的な業務内容】

- ・全国の大手家電量販店の本部担当への営業活動（売上計画、販売予測の提案など）
- ・量販店本部と定期商談の実施：年間>四半期>月>週の中長期の販売戦略の策定及び管理
- ・拡販に向けて各種の価格管理、リペートプログラム、利益マージンの策定及び運用
- ・市場動向に合わせてコンテンツ、店内装飾（VMD）の戦略施策、進行、運用
- ・自社内のプロダクトマネジメント部及びマーケティング部と連携しながら、量販店本部と商談し、製品展開の企画、製品規格の選定、販促提案の実施
- ・量販店の販売実績及び在庫、代理店のチャネル整理などの管理
- ・自社内の量販店の店舗営業、店頭販売員と連携しながら、新製品の全国展開、販売戦略、販促宣伝企画などの立案及び運用

## 【担当製品】

候補者様の適性に応じ、下記の二つの製品カテゴリーの選考を並行もしくは単独で進行することができます。なお、候補者様が特定な製品のご指定も可能です。ご応募の際、ご教示ください。

- ・製品カテゴリー（A） 完成製品  
ノートパソコン、スマートフォン、デスクトップパソコン、ポータブルゲーム機
- ・製品カテゴリー（B） パーツ製品  
モニター、マザーボード、ビデオカード、パソコンケース、クーラー、電源  
ワークステーション、Wi-Fiルーター、光学ドライブ、  
パソコン周辺機器、ゲーミングデバイス（マウス、ヘッドセット、オーディオ）

## 【勤務地】

東京都千代田区

市ヶ谷駅より徒歩2～5分、4線路利用可能（JR総武線、メトロ有楽町線、メトロ南北線、都営新宿線）

## 【雇用形態】

正社員

試用期間：有3か月（最長6か月）

## 【給与】

想定年収：500万円～850万円

※経験やスキルにより決定

※月45時間分の見なし時間外手当含む

## 【勤務時間】

9:30～18:30（休憩時間60分）

## 【制度】

- ・完全週休2日制（土・日）及び祝日休み
  - ・年末年始休暇（毎年12/28～翌年1/4計8日間）
  - ・夏季休暇（7月から9月までの間3日間）
  - ・特別有給休暇（慶弔、誕生日特休、女性生理特休など）
  - ・在宅勤務制度（毎月最大4日、かつ毎週最大2日まで在宅勤務可能）
  - ・出社時、時差出勤制度利用可（7～10時出社・16～19時退社可能。1日8時間勤務+1時間休憩時間）
  - ・産休・育児休暇制度
- ※試用期間中は一部の制度をご利用いただけない場合があります。

## 【福利厚生関連】

- ・通勤交通費支給（定期代の実費精算、但し毎月3万円上限あり。）
- ・社会保険完備（健康保険・厚生年金・労災保険・雇用保険）
- ・定期健診およびストレスチェック実施
- ・食事半額補助制度（チケットレストラン）
- ・100円オフィスお惣菜
- ・出張手当
- ・自社製品社員割引
- ・オフィス内フリードリンク、フリーウォーターサーバー
- ・オフィス内割安自販機
- ・オフィスグリコ（お菓子、アイス、お飲み物）
- ・業務用PCおよびガジェット貸与（必要に応じて携帯電話等の貸与あり）
- ・就労ビザ取得サポート（外国籍社員向け）

## Required Skills

### 【応募に必要な経験・スキル】

- ・有形商材の営業経験5年以上

- ・パソコン業界もしくはIT製品での勤務経験がある方
- ・パソコン及びパソコンパーツ製品の知識、もしくはパソコンゲームやパソコンガジェットへの高い興味や関心がある方
- ・マイクロソフトオフィスのExcel、PowerPointを使い、データ数値の分析、商談プレゼンの実務経験がある方
- ・販売戦略の立案及び実行、販売台数の予測の実務経験がある方
- ・マージン構造への理解、定量・定性情報に基づく分析能力がある方

**【歓迎する経験・スキル】**

- ・コンシューマー向けの大型店舗（家電量販店/ホームセンター/スーパー）の本部担当への営業経験、販売戦略立案・実行の経験がある方
- ・IT業界もしくはパソコン業界での営業経験がある方
- ・家電量販店商品部との折衝経験がある方
- ・外資系企業での勤務経験者
- ・ビジネスパートナー（代理店・リセラー）への営業経験がある方
- ・英語使用に抵抗感がない方

**【求められる能力・人物像】**

- ・物事の問題本質、課題を分析・理解し、具体的なアクションプランを策定及び実行する力
- ・高いコミュニケーション能力で、顧客及びビジネスパートナーとの長期的関係のもと、信頼を獲得でき、良好な関係を継続できる力
- ・ヒト・モノ・カネの流れ全体を理解し、可視化できる方
- ・顧客からの無理難題にも臆せず、粘り強く、柔軟な思考・態度で問題解決できる方
- ・数字への強さ
- ・オープンマインドで挑戦することが好きな方
- ・前向きで、アクティブ、行動力高い方
- ・目標達成に向かってPDCAを回せる方

**【選考プロセス】**

書類選考 → 一次面接 → WEB適性検査 → 二次面接 → 人事面接 → 内定

(※) 選考回数及び内容は変更する場合がございます

(※) 二次面接と人事面談がまとめて実施する場合があります。

**【提出書類】**

- ・日本語の履歴書（写真貼付）
- ・日本語の職務履歴書

**【募集人数】**

合計4名

- ・製品カテゴリー（A） 完成製品： 2名
- ・製品カテゴリー（B） パーツ製品： 2名

**Company Description**