中部・近畿・九州エリア【大手家電量販店向け店舗営業】家電量販店での販売経験活かせる！完全リモートワーク！

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
1558401

Industry
Hardware

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

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Contract

Location
Japan

Salary
4.5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours
9時30分～18時30分（休憩時間60分）（※）キャンペーン及びイベントの販売応援による休日出勤が偶にあります。

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
November 24th, 2026 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

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】
大手家電量販店の店長～マネージャーへの深耕営業をメインにご担当いただきます。

一人あたり30～40店舗前後を担当し、一日に約3店舗を訪問＋深耕営業をしてください。
ASUSブランドの家電量販店のシェア及び売上をアップするため、新製品の販売促進プラン提案～弊社の製品のプロモーションのために製品コーナーの確保・メンテナンスまでを一気通貫で行い、ASUSブランドの製品を全国展開して行くのが主なミッションとなります。

また、当ポジションのキャリアアップ（プロモーターリーダーを含む）に関しましては現場の経験を得て、将来的にスキルとご志向性に応じてアカウントマネージャー（量販店本部営業）に昇進し、活躍することが可能であるなど、全体を通して外勤営業として様々なキャリアパスの用意された将来性あるポジションとなっております。

【具体的な業務内容】

- 全国の大手家電量販店の店長への営業活動（新製品の展開、売上計画、販売応援プランの提案、キャンペーン・イベントの実施、緊急クレーム対応など）
- 年間・四半期・月・週に基づき、訪問店舗及び店舗数を計画し、量販店の店長と定期訪問の実施
- 量販店の店長との交渉により、より良い展示スペースや展示コーナーの獲得
- 新製品展示の実施：新製品発表後、48時間以内、指定店舗の新製品展開
- 担当店舗の店舗販売員向けの勉強会と製品トレーニングの企画及び実施
- 市場動向調査業務：担当店舗の訪問により、自社製品の販売売上データの集計、競合分析、価格管理の実施及び報告
- 自社内のマーケティング部と連携しながら、量販店の店長と交渉し、販売促進のキャンペーン及びイベントの日程調整及び販売応援の実行

【担当製品】
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

【担当エリア】
候補者様の居住地に応じ、選考を進行します。なお、候補者様のご希望により、エリアのご指定も可能です。ご応募の際、ご教示ください。

店舗営業の場合：

- 中部エリア：静岡県、愛知県、岐阜県、三重県
- 近畿エリア：大阪府、京都府、滋賀県、兵庫県、奈良県、和歌山県

【勤務地】
現地採用
（※）ご自宅から現地量販店への直行直帰のスタイルです。
（※）研修内容に応じ、年数回で東京オフィスまたは大阪オフィスへの出社あります。

【雇用形態】
契約社員
（※）試用期間：有 3 か月（最長 6 か月）
（※）正社員登用制度あります。

【給与】
想定年収：450万円～650万円
※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）
（※）キャンペーン及びイベントの販売応援による休日出勤が偶にあります。

【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）
・出張手当
・自社製品社員割引
・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】

- 日本での社会人実務経験3年以上
- 家電量販店での販売経験1年以上、もしくはIT業界の有形商材の営業経験1年以上

- 普通自動車免許取得3年以上（日常業務上の運転も問題がない方）
- 自ら考え、自ら行動できる、セルフスターター

【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）の店舗営業、販売応援などの経験がある方
- IT業界もしくはパソコン業界での営業経験がある方
- 家電量販店の店長との折衝経験がある方
- 外資系企業での勤務経験者
- 通信キャリアなどの営業経験がある方

【求められる能力・人物像】

- 泥臭い仕事にも情熱をもって取り組めるオープンマインド
- 高いコミュニケーション能力で、量販店の店長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
- 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
- 急な状況変化にも柔軟に対応できる臨機応変能力
- 1日3店舗への訪問に対応できる体力のある方
- 数字への強さ、市場動向への敏感さ
- 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】

店舗営業　合計4名
- 中部エリア： 2名
- 近畿エリア： 1名
- 九州エリア： 1名

Company Description