



【法人向け外勤営業（パソコン担当）】 代理店と連携しSier向け外勤営業 | 営業経験が活かれます！PC・IT製品経験者歓迎

ASUS（エイヌース）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

1558404

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 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

May 7th, 2026 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Native

Other Language

Chinese (Mandarin) - Basic

※英語・中国語スキルは必須ではありませんが、得意な方は社内メンバーとのコミュニケーションでご活用いただけます。

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description**【業務概要】**

日本全国の法人顧客を開拓するため、代理店と連携しながらリセラー・中小企業・学校・行政などの様々な顧客候補に対し、Sier向けの営業活動をご担当いただきます。

BtoB領域においては自社製品の販路拡大の一環として、既存のリセラーとの関係構築だけではなく、新規顧客の開拓業務や定期的な深耕営業など、様々な営業手法をご担当頂けます。

またBtoG領域ではそれらに加えてより多くの入札案件を獲得するため、全国各地に飛び回って、リセラーの支店や営業所に訪問し、特定エリアや都府県に特化した深耕営業もできます。

商談の内容によって、会社全体の売上向上に貢献でき、自分の営業スキルアップもでき、非常にやりがいのある仕事です。

【具体的な業務内容】

- ・全国のリセラーと中小企業への営業活動（製品企画、売上計画、販売予測の提案など）
- ・リセラーの全国拠点の支店や営業所と定期出張訪問の実施：年間＞四半期＞月＞週の中長期の販売戦略の策定、入札案件の管理、納期の管理と提案
- ・拡販に向けて製品説明、価格管理、リポートプログラム、利益マージンの策定及び運用
- ・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、製品の勉強会、内覧会、展示会等の開催と展開（例：EDIX（教育総合展））
- ・代理店の営業担当と商談し、製品展開の企画、製品規格の選定、販促提案の実施
- ・代理店及びリセラーの販売実績及び在庫、ビジネスチャネル整理などの管理
- ・代理店、リセラー、中小企業、学校、政府もしくはSierなどの顧客からの問合せ対応
- ・自社内のカスタマーサービス部と連携しながら、トラブルシューティング対応

【担当製品】

ノートパソコン（Windows）、ノートパソコン（Chromebook）、デスクトップパソコン

【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～800万円

※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】**

- 日本市場の法人向けかつ、有形商材の営業経験3年以上
- 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、販売数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】

- パソコンメーカーにおいて直販及び間接販売等の営業経験がある方
- 英語または中国語でのコミュニケーション能力がある方
- パソコン業界もしくはIT製品での勤務経験がある方

【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】

6名

Company Description