【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｜営業経験が活かせます！PC・IT製品経験者歓迎

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
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
November 19th, 2026 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Basic Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Other Language
Chinese (Mandarin) - Basic Level

※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、リベートプログラム、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