



グローバル企業・外資×ハイクラス転職

「語学力」を活かす転職なら、JAC Recruitment

【800～1500万円】法人向け外勤新規開拓営業【産業用PC向けの自社IoT製品担当】

ASUS JAPAN株式会社での募集です。法人営業（その他）のご経験のある方...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

ASUS JAPAN株式会社

Job ID

1558488

Industry

Hardware

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 15 million yen

Work Hours

09:30 ~ 18:30

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社後6ヶ月目から付与されます 初年度10日、入社後6ヶ月目から付与されます。【休日】完全週休二日制...

Refreshed

September 18th, 2025 16:24

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2306161】

【業務概要】

日本全国の産業用PC（Industrial PC）及びHPCソリューション（High Performance Coputing solutions）を展開している法人企業様をターゲットに、開拓営業及び、深耕営業活動を専門にご担当いただける方を募集しています。弊社ASUSは一般的なPCパーツ（マザーボードやグラフィックボード等）の開発・製造以外にも、様々な電子部品（液晶パネル・WiFiモジュール・ICチップ等）の開発・製造においても非常に力を入れているIT機器メーカーであり、それらを自社製品のパーツ

として購入してくださる法人顧客様の開拓を進めています。この度の募集ポジションでは日本国内での法人顧客様を専門に営業活動をご担当いただく予定です。

主な業務内容としては、産業用PC市場において、自社パーツ系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。
また政府主導の入札案件を獲得するため、全国各地に飛び回って、日本大手企業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。
弊社内でも比較的新規開拓中の領域であり、医療現場で用いられるようなCTスキャン機器に導入されるような産業用PCや、半導体検査装置（ATE）などに導入されるようなCPUやマザーボードなどを販売していただきます。官公庁・民間企業を問わず自社のIoT製品を販売できるため、販路や提案方法も裁量権を持って営業活動することが可能です。

【主な担当業務内容】

?産業用PC市場における全国の半導体装置メーカーや医療機器関連企業への営業活動（製品企画、売上計画、販売予測の提案など）

?産業用PC市場もしくはHPCソリューション関連の大手企業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、大型展示会等の開催と展開（例：SEMICONR JAPAN）

?代理店やSierの営業担当と商談し、トータルソリューションの展開企画、製品規格の選定、販促提案の実施

?代理店やSier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、半導体装置や医療機器関連企業、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】

産業用PC、産業用サーバー、HPCソリューション製品群

<製品参考><https://iot.asus.com/jp/>

Required Skills

【応募条件】

- ・産業用PC / 産業用サーバー / HPCソリューションの営業経験5年以上
- ・産業用PC業界での勤務経験があり、半導体装置メーカーや医療機器業界におけるネットワークや人脈がある方
- ・半導体装置メーカーや医療機器導入ビジネス向けの販売戦略の立案及び実務経験がある方

【歓迎条件】

- ・医療業界での勤務経験があり、医療体業界におけるネットワークや人脈がある方
- ・産業用PCのパーツ系製品への高い興味や関心、もしくはPCパーツに関する専門知識がある方
- ・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

Company Description

【概要】 世界中で絶大な支持を受ける「Zenbook」「ZenFone」「ROG」シリーズを手掛けるエイスーステック コンピューター（ASUSTeK Computer Inc.）の日本法人。グローバルな技術力と革新的な製品で知られる当社は、グループ全体は約10万人の従業員と1220億円の資本金を持つ、外資系トップクラスの企業です。【事業内容】ASUSの事業は、マザーボードやビデオカードなどのコンポーネントから、デスクトップペアボーンシステム、サーバー、ノートPC、ゲーミングPC、ネットワークデバイス、スマートフォンに至るまで多岐にわたります。実は日系メーカーのPCにも、ASUSの部品が多く使用されており、PC部品・周辺機器の分野においても世界的にトップクラスの地位を築いています。ASUS JAPANは主に日本マーケット向けの自社製品販売、マーケティング活動及びカスタマーサポート機能を担っています。近年代表的な例としては、2023年6月には、革新的なポータブルゲーミングPC「ROG Ally」、2025年2月からも14型ノートPC「ASUS Zenbook SORA」を発売しました。これらのシリーズはポータブル利便性及び超軽量のAI PCとして、多くの注目を集めています。