



## OEMセールス／テクノロジーを軸にしたソリューション提案に取り組む国内営業担当

### Wacom for a Creative World

#### Job Information

##### Hiring Company

Wacom Co., Ltd.

##### Job ID

1560972

##### Division

Technology Solution Unit 2

##### Industry

Hardware

##### Job Type

Permanent Full-time

##### Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

##### Train Description

Marunouchi Line, Nishi Shinjuku Station

##### Salary

4.5 million yen ~ 6.5 million yen

##### Holidays

完全週休二日制（土日祝）、季節休暇等あり／年間休日125日

##### Refreshed

February 10th, 2026 10:00

#### General Requirements

##### Minimum Experience Level

Over 3 years

##### Career Level

Mid Career

##### Minimum English Level

Basic

##### Minimum Japanese Level

Business Level

##### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

##### Visa Status

Permission to work in Japan required

#### Job Description

##### About the role:

- ・テクノロジーソリューション事業とは、ペンとタッチにおけるワコムの高い専門技術を顧客の製品やサービスとかけ合わせることで、新しいデジタルソリューションを生み出していくビジネスです。具体的には、Android OS対応スマートフォンやタブレット、Windows OS対応タブレットやノートPC、デジタル文具、教育ツールへの応用など、その幅は広く、そしてこれからもさらに広がっていくことが期待されています。
- ・今回の募集ポジションでは、入社後にワコムのテクノロジーについて学んでいただき、その知識をもとに顧客側に顕在・

潜在するニーズに応え、顧客と共に新しい価値体験を市場に届けると共に、ワコムにとっての新たなビジネスを作り出す大変やりがいのある活動を経験として得ることができます。

・企画力を磨いて、新しい価値を作り出すことに意欲的な方、テクノロジーに関心が高く、その知識習得を楽しめる方は、多くの成長機会があるポジションとなります。

#### **Job Purpose:**

- ・ワコムのテクノロジーソリューション事業において、新規ビジネス開拓および既存顧客に対する売り上げ拡大のための営業活動を行う。
- ・テクノロジーソリューション事業部全体の戦略的目標を理解し、目標の達成、利益の最適化のための提案や、関連各所と連携する。
- ・OEM セールス領域において、ワコムの持つ技術を用いて顧客と一緒に新しいサービスや体験を創るための営業活動を行う。デジタルペンを中心としたワコムの持つ技術によって広がる体験の価値を市場に届けるためのソリューション提案や企画立案等、新しいモノ・コトを創り上げる。

#### **Key responsibilities:**

- 担当する顧客および新規マーケットに対し、潜在的なニーズを引き出し、ソリューションやサービスの創造・提案の一連のアクションを行う。
- 既存顧客の売り上げの確保、並びに最大化を図るための営業戦略を立案・実行する。
- 主要顧客に対するコントロールタワーとして、社内外の関係者と連携・関係構築をリードする。

#### **Required Skills**

##### **【必須】**

##### **■Senior Specialist**

- ・製造業（自動車、電機、機械、化学など）を対象とした法人営業のご経験
- ・装置、部品、材料もしくはITサービスなどの技術要素を含む製品・ソリューションの提案営業のご経験
- ・長期にわたるプロジェクト案件への参画や、顧客との継続的な関係構築のご経験
- ・サプライチェーンや生産プロセス（設計、調達、製造、品質管理など）に関する基本的な理解
- ・大学/大学院卒業

##### **■Specialist**

- ・製造業（自動車、電機、機械、化学など）を対象とした法人営業のご経験または興味関心
- ・装置、部品、材料もしくはITサービスなどの技術要素を含む製品・ソリューションの提案営業のご経験または興味関心
- ・サプライチェーンや生産プロセス（設計、調達、製造、品質管理など）に関する基本的な理解または興味関心
- ・大学/大学院卒業

##### **(尚可)**

- ・営業、マーケティング、エンジニアリングとの協業をリードしたご経験
- ・技術領域への興味関心があり、新しい知識の習得に進んで取り組める方
- ・技術営業のご経験
- ・製造業、電子部品業界での経験者歓迎
- ・ビジネスレベルの英語力
- ・ソフトウェアの知識

##### **【人物】**

- ・自ら情報をキャッチアップし、アクティブに活動できる方
- ・新しい技術や知識を積極的に習得し、アウトプットできる方
- ・協調性をもち、チームとしての活動が出来る方

#### **Company Description**