



アライアンス・ソリューション営業 / 技術を軸にクライアントと共にビジネス拡大を目指す国内営業担当

### Wacom for a Creative World

#### Job Information

**Hiring Company**

Wacom Co., Ltd.

**Job ID**

1560977

**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**

June 2nd, 2026 09:00

#### 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:**

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をご担当いただきます。スマートフォンやタブレット、ノートPC、デジタル文具、教育ツールへの応用など、ワコムの技術が生かせる領域はとてもなく、そして今後もさらに広げ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ていくという、ワコムにとっても新しい挑戦をしていく分野での活躍が期待されています。

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や、テクノロジーに関心が高く、その知識習得を楽しめる方には、多くの成長機会があるポジションとなります。

**Key responsibilities:**

- 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
- ユニット全体での戦略的目標を理解し、達成・利益の最適化のための提案や関連各所と連携する
- 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い、ワコムの技術から生まれる体験の価値を市場に届ける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
- 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・提案といった一連のアクションを実行する
- 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】**

- ・ BtoB 営業経験（3年以上）
- ・ 電子部品業界での経験または電気工学の知見
- ・ 技術領域への興味関心および新たな知識習得への強い意欲
- ・ 大学/大学院卒業

※Account managerは加えて下記必須

- ・ 新規事業企画や新規サービス提供の経験

**（尚可）**

- ・ 技術営業のご経験
- ・ 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
- ・ 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
- ・ 協調性を持ち、チームとしての活動が出来る方

---

**Company Description**