



【リモートメイン】インサイドセールス | 北日本エリアの法人販社向けにIT製品・ソリューションを提案する内勤営業職

60年以上に渡り日本でのITディストリビューション事業に貢献

#### Job Information

**Hiring Company**

TD SYNnex K.K.

**Job ID**

1563434

**Industry**

Other (IT, Internet, Gaming)

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**

Yamanote Line, Tamachi Station

**Salary**

4 million yen ~ 5.5 million yen

**Work Hours**

9:00~17:20 (実働7時間20分、休憩60分)

**Holidays**

完全週休2日制(土・日)、祝日

**Refreshed**

January 29th, 2026 14:00

#### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

None

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

#### Job Description

##### <この求人の魅力>

- ・北日本エリアの法人販社向けにIT製品・ソリューションを提案する内勤営業職
- ・グローバルIT商社でDX推進に貢献／提案型営業で成長実感
- ・法人営業・カスタマーサポート経験、IT商材・ソリューション提案経験が活かせる

- ・テレワーク制度・私服勤務可

#### ■募集背景

TD SYNnex株式会社は1962年に日本で創業された関東電子機器販売を母体を持ち、60年以上に渡り日本でITディストリビューション事業に携わってきました。同時に、世界トップクラスのITディストリビューターTD SYNnex Corporationの一員であり、日本とグローバルの二つの側面を持つ外資系IT商社です。昨今、お客様の課題は多岐にわたります。私たちは従来の卸売りビジネスに加え、複数の製品・サービス・プログラム開発を組み合わせでご提案する“ソリューションアグリゲーション”や、販売店様、メーカー様、サービスパートナー様をフラットに繋ぎ、ビジネス共創プラットフォームを提供する“オーケストレーション”ができる企業を目指しています。日本には古くより商人の経営哲学“三方よし”という理念があります。私たちもこの理念を尊重し、販売店様、メーカー様、エンドユーザー様、TD SYNnexの“四方よし”のビジネスを実現し、“売り手”と“買い手”の双方の立場を実現するためにも、リクルーティングをはじめ人材投資へ力を入れております。

#### 仕事内容

外資系IT専門商社において、法人販社（BtoBのみ）の内勤営業担当として、外勤営業と連携し当社取り扱い製品の販売拡大業務を担っていただきます。このチームでは、IT商材を北海道、東北6県、新潟のリセラー向けに、当社が取り扱うPC、サーバー、ネットワーク機器、クラウドソリューション製品の販売強化を行っています。今回募集する職種では、当社が扱う最新のITソリューションのより一層の販路拡大を目指して顧客への製品提案活動、販売活動を行い、顧客のDXビジネス成長に貢献します。内勤営業での募集となりますが、適性により外勤営業への部内異動の可能性もございます。

#### [具体的な職務内容]

- ・社内システムを活用し、当社取り扱い製品のコスト計算、見積の作成を行う。競合状況も確認しながら最適な価格を検討し、利益の最大化を図っていく。
- ・顧客との電話、メール、オンライン商談等のコミュニケーションを日常的に実施し、案件創出および作成した見積の受注確度を高める。
- ・外勤営業と連携し、担当顧客のビジネスを最大化させるための各種施策を検討、実施。
- ・外資系ディストリビューターの特長を活かし、当社独自の新規商材・ソリューション提案を外勤営業と連携して顧客に対して実施。
- ・お客様のニーズや条件に合った商材を当社製品主幹と連携しながら選定し、案件を創出し獲得する。
- ・IT業界への興味をお持ちの方、法人向けBtoBビジネスご経験をお持ちの方からのご応募をお待ちしております。

研修期間中は週3程度出社してOJTを行い、1人立ち後は週1程度の出社になります。

#### 雇用形態

正社員

#### 年収

想定年収：400万円 ～ 550万円  
月 給：26万円～36万円 ※残業代別途支給  
インセンティブ制度有：年4回支給

※年収金額は選考を通じて上下する可能性があります。

#### 勤務地

東京都港区芝浦3丁目1-1 msb Tamachi 田町ステーションタワーN 21階

#### 勤務時間

9:00～17:20（実働7時間20分、休憩60分）

#### 休日休暇

完全週休2日制(土・日)、祝日、年末年始休暇、病気休暇、特別休暇、慶弔休暇、年次有給休暇（入社と同時に最大13日付与）

#### 手当・福利厚生

社会保険完備、財形貯蓄制度、確定拠出年金制度、確定給付型企業年金制度、社員販売制度、テレワーク制度、私服勤務可、社内部活動制度、ベンダー研修制度、他

## Required Skills

#### 【必須】

- ・法人営業、もしくは営業サポートの経験（3年以上程度）

#### ■求める人物像

- ・社内外の関係者と円滑にコミュニケーションを取ることができる方
- ・多様な意見や考え方を尊重し、オープンにコミュニケーションを行える方
- ・自発的で積極的に行動し、自ら提案し実行に移す意識を持っている方

#### 【歓迎】

- ・ICT機器など、IT業界での法人営業経験
- ・パートナービジネスの経験

- PCの提案や販売の経験、もしくは販売企画や推進役の経験

#### 選考プロセス

オンライン面接3-4回+web適性検査

※希望があれば対面面接も可能です。

---

#### Company Description