



【カスタマーサクセス/契約更新営業】Broadcom社製品の契約更新・新規提案を通じて事業成長を推進/インセンティブあり

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/在宅勤務可

## Job Information

### Hiring Company

TD SYNnex K.K.

### Job ID

1563989

### Industry

Other (IT, Internet, Gaming)

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### Train Description

Yamanote Line, Tamachi Station

### Salary

4.5 million yen ~ 8 million yen

### Work Hours

9:00~17:20

### Holidays

完全週休2日制(土・日)、祝日

### Refreshed

May 14th, 2026 03:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Daily Conversation

### 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>

- Broadcom社製品の契約更新・新規提案を通じて事業成長を推進する営業職
- グローバル環境でリーダーシップを発揮できる
- IT製品営業、インサイドセールス、チームマネジメント経験

- ・インセンティブ制度あり・テレワーク可

#### ■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

##### ■職務内容

TD SYNnexの今後のビジネス成長のエンジンとなるAggregatorビジネスモデルを推進するブロードコムビジネス部門に所属し、Broadcom社のセキュリティ製品(製品: Symantec, Carbon Black)の内勤営業を担当して頂きます。ブロードコムビジネスの主軸となる契約更新ビジネスの維持の為に営業活動や提案活動を中心に、お客様（エンドカスタマー）とのリレーションを構築・維持・強化して頂くと共に、新規のお客様獲得に向けた営業活動を担って頂きます。また、ピープルマネージャーとして、ご自身もハンズオンでの活動を実行して頂きながら、チームメンバーのマネジメントを実行して頂きます。

#### [具体的な職務内容]

- ・主に電話やメール、オンライン商談での契約更新、及び新規契約獲得の為に営業活動
- ・既存のお客様に対する定期的なフォローアップ（製品利用における課題やトレーニングニーズの確認等）を通じた契約更新の獲得
- ・関係者（プロダクトマネジメント、営業、ビジネスディベロップメント、エンジニア）と連携し、既存のお客様のニーズや条件にあった製品提案を通じたアップセルやクロスセル活動
- ・新規のお客様獲得に向けた営業活動（電話やメール）の実施
- ・既存・新規を問わずお客様からの問い合わせ対応（電話・メール）、及び見積り作成
- ・業務委託している受注/発注業務を担っている会社に対し、難しい場合の現場判断のサポート。

#### 雇用形態

正社員

#### 年収

想定年収：490万円～770万円

月給：32万円～51万円

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

東京本社 / 〒108-0023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

企画業務型裁量労働制：1日8時間のみなし労働

#### 休日休暇

完全週休2日制(土・日)、祝日、年末年始休暇、病欠休暇、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】

- ・ライセンスビジネス・SaaS製品の契約更新営業 3年以上程度

### ■語学

- ・日本語(ネイティブレベル)

### 歓迎【尚可】

- ・法人・パートナービジネスの経験
- ・IT業界での営業経験

### 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