

**【IT業界業界経験者優遇】 外勤営業（教育市場）**

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**

1563996

**Industry**

Other (IT, Internet, Gaming)

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**

Yamanote Line, Tamachi Station

**Salary**

5.5 million yen ~ 6.5 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>**

- ・ 大学・学校向けに外資系IT製品の提案・受注を行う外勤営業
- ・ 教育ICTの普及に貢献できる／顧客関係構築がやりがい
- ・ 営業経験、提案型営業、データ分析、プロジェクト調整経験
- ・ 週2テレワーク可・年4回インセンティブ支給

## ■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に持ち、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財投資へ力を入れております。

## 仕事内容

- ・外勤営業担当として首都圏及び東日本地区（北海道～関東圏）の大学関連販社や、学校(私学・教育委員会)関連に営業活動を行っている販社への営業活動を行っていただきます。
- ・基本業務は、訪問や電話、メール等での当社が販売する製品の提案や受注活動となり、主には訪問活動と、問い合わせ対応(電話、メール)とです。業務を通してお客様とのリレーションを構築・維持・強化していただきます。
- ・お客様への提案から受注獲得に至るまで、内勤営業担当及び受注担当と連携・協力して業務を行っていただきます。
- ・主な取り扱い製品は、Microsoft、Google、HP等、外資系メーカーが中心です。IT関連製品(ハードウェア、ソフトウェア)に加え、サービスやその他当社ならではの付加価値提案も行います。
- ・関係者(部署内営業チーム、社内仕入れチーム・ソリューションチーム、社外取引先等)と連携して、お客様のニーズや条件に合った商材の選定・提案し、案件の創出・管理・獲得等営業面での活躍を期待しています。
- ・Officeツールを利用して、売り上げの分析や顧客の購入傾向を理解し、提案に活かすことも必要になります。

[具体的な職務内容]

- ・外勤営業として内勤営業と密なコミュニケーションを取り、社内外の関係者と協力し、各顧客の売り上げをUPしてください。
- ・休眠顧客開拓、既存顧客の販売製品拡大が責務です。
- ・新規商材や採用商材の提案を行うことで販売につなげて下さい。外勤営業として単に依頼を受けたものだけを提供するだけではなく自発的に提案型の営業を行って下さい。
- ・日本のICT教育の一翼を担うビジネスを行いつつ、販売価格や市場価格、自社利益等をコントロールし、最適なビジネスに仕立てることも重大なミッションです。
- ・自身及び組織のゴールを意識し、達成するためにどう営業活動を行えばいいか考え実行してください。

## 雇用形態

正社員

## 年収

年収：550万円～620万円

月給：36万円～41万円

※年収金額は選考を通じて上下する可能性があります。

インセンティブ制度対象：年4回支給

残業代は時間に応じて別途支給

■昇給：有、年1回（4月）

■手当：交通費全額支給、テレワーク手当（5000円/月）

## 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】

- ・営業経験3年以上（内勤営業経験含む）
- ・運転免許

### 【尚可】

- ・パートナーセールスの経験
- ・IT営業経験

## ■語学

- 日本語（ネイティブレベル）

#### 選考プロセス

オンライン面接2回+web適性検査

※ご希望があれば対面面接も可能です。

---

#### Company Description