



## 【UC & VC】プロダクトマネージャー

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**

1564006

**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 ~ 6 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**

June 25th, 2026 03:00

### 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>

- Microsoft Surfaceを中心に製品仕入れ・販売促進を担当
- 製品拡大や市場戦略のやりがい
- IT製品管理・営業・プロジェクト推進経験が活かせる
- テレワーク・私服勤務可・社員販売制度あり

**■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材投資へ力を入れております。

**仕事内容**

TD SYNnexは、外資系ITディストリビューターとして、皆様の「ITのトレンドをいち早く取り込み、新しい商材で新しいビジネスを切り開く」というご要望にお応えできる会社です。  
ワールドワイドな販売網を展開するTD SYNnexグループの一員として、他社にはできないグローバルな協業体制で皆様のご期待にお応えします。  
複雑化するビジネスシーンにおいて、「成長」「グローバル化」「差別化」といったパートナー様、お客様が抱える問題や課題を、信頼のおけるテクノロジー&ソリューション・アドバイザーとして様々なカタチでサポートいたします。

**[具体的な職務内容]**

- 外資系IT専門商社において、PM(プロダクトマネージャー)としてMicrosoft Surfaceを中心としたMicrosoft Hardwareビジネスを拡大する業務をお任せします。
- このチームではMicrosoft Surfaceの拡大に向けたプランニング、社内外への販売促進、製品の仕入れ、在庫管理などを担当しております。

**雇用形態**

正社員

**年収**

想定年収：400万円～600万円

月給：23万円～40万円

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****■資格・スキル・能力・経験****【必須】**

- TeamsRooms or Zooms Rooms等のUC/VC製品への理解、及び業務で携わった経験

**【尚可】**

- Sler等でIT製品営業経験が3年以上

**■求める人物像**

- 物事に対してポジティブに考え、積極的に行動できる人
- コミュニケーション力があり、オンライン・オフライン問わず人と会話するのが好きな人
- ロジカルに物事を考えることができる人
- スピード感を持って仕事に対応できる人。また複数のタスクに対し優先順位をつけて対応できる人。

**【歓迎】**

- 法人・パートナービジネスの経験
- IT業界(流通、販売店)での営業の経験がある方
- サーバー、PC等IT商材の取り扱い経験がある方

**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