



## International Sales Representative | 世界20拠点×40年の実績を誇るグローバル企業

◆成果がダイレクトに収入へ反映されるインセンティブ制度◆

### Job Information

**Hiring Company**

Smith & Associates Far East Ltd.

**Job ID**

1565979

**Industry**

Distribution

**Company Type**

Large Company (more than 300 employees) - International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

Negotiable, based on experience

**Refreshed**

February 10th, 2026 12:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 1 year

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

#### «本ポジションの魅力»

- 世界20都市以上の拠点と連携し、グローバルに活躍できる営業職  
電子部品業界のリーディングカンパニーで、海外顧客と直接コミュニケーションを取れるダイナミックな環境です。
- 業界トップクラスのUncapped Commission（上限なし）  
成果がそのまま収入に反映される仕組みで、高収入を実現できます。
- 外資系ならではの自由度×成長環境  
裁量が大きく、チャレンジを歓迎する企業文化。トレーニング・研修制度も充実し、早期成長が可能です。

● 働きやすいオフィス環境・福利厚生

フラットな社風、スタイリッシュなオフィス、ウェルネス制度、社内イベントなど、長く働ける環境が整っています。

《会社について | About Smith》

Smith & Associates は、1984年にテキサス州ヒューストンで創業。

世界最大級の独立系電子部品ディストリビューターとして、40年以上にわたり成長を続けてきました。

● 世界20拠点に展開

● 多国籍メンバーによるグローバルチーム（50以上の言語を使用）

● 売上は2019年以降 129億USD以上

● 顧客はモバイル・自動車・産業機器・半導体・コンシューマー等、幅広い業界

電子部品の調達から品質検証、サプライチェーン支援までを一気通貫で提供し、世界中のメーカーの生産を支えています。

《ポジション | International Sales Representative》

世界の顧客やサプライヤーと連携しながら、

新規開拓・提案・関係構築・サポート業務を幅広く担当いただきます。

主な業務内容

- 世界中の新規顧客・ベンダーの開拓
- オンライン調査、電話・メールでの営業アプローチ
- 既存顧客との関係維持・コミュニケーション
- 営業サポート業務（見積・受発注など）
- 電子部品の技術・市場動向のリサーチ
- 海外オフィスと連携したプロジェクト対応

---

Required Skills

《必須》

- B2B営業または新規開拓営業の経験（2年以上）
- 結果志向で課題解決に向け行動できる方
- 自ら学ぶ意欲・成長意欲が高い方
- 英語でのビジネスコミュニケーション能力

《歓迎》

- 電子部品メーカー／ディストリビューター／商社での営業経験
- 自動車・電機・半導体など大手企業との取引経験
- セミコンダクター関連の知識・経験

《想定年収》

現年収の10～25%アップを想定（経験・能力により決定）

《待遇・福利厚生》

- Uncapped Commission（成果に応じ上限なし）
- キャリアアップ支援・研修
- モダンなオフィス環境
- ジム／ウェルネス補助
- 社内イベント・海外拠点との交流
- 社会貢献活動への参加機会
- 安定したグローバル企業で長期成長が可能

---

Company Description