



世界トップクラス独立系ディストリビューター | International Sales Manager

世界20拠点のグローバル企業 ◆ 大手メーカー案件をリードできる環境

Job Information

Hiring Company

Smith & Associates Far East Ltd.

Job ID

1566057

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

May 19th, 2026 11:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

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 / Key Highlights▶

■世界トップクラスの独立系ディストリビューターで働くチャンス

1984年にテキサス州ヒューストンで創業し、40年以上グローバル市場をリード。世界20都市以上の拠点、50以上の言語を扱う多国籍チームが24時間稼働する国際企業です。確かなブランド力を背景に、スケールの大きいビジネスへ携われます。

■上限なしの“Uncapped Commission” 制度

成果がダイレクトに収入へ反映される完全成果報酬型。

マネージャーポジションとして裁量を持ち、高収入を目指せる環境です。

■主要グローバル企業とのビジネスをリード

トヨタ・デンソー・パナソニック・三菱電機・東京エレクトロンなど国内外のキープレイヤーとの大型案件に携わるチャンスがあります。

■オープンで国際的なカルチャー

多国籍チームとの連携、スピード感ある意思決定、スタイリッシュなオフィスと充実した研修制度など、成長を後押しする文化が魅力です。

■オープンで国際的なカルチャー

- ・多国籍チームとの連携
 - ・スピード感のある意思決定
 - ・成長を後押しする研修・教育体制
 - ・スタイリッシュなオフィス環境
- 外資系らしいフラットさと温かいチーム文化の両方があります。

《会社について | About Smith》

Smith & Associates は、世界最大級の独立系電子部品ディストリビューターです。

- ・世界20拠点以上に展開
- ・50以上の言語が飛び交う多国籍メンバー
- ・2019年以降、売上129億USD以上
- ・顧客はモバイル・自動車・産業機器・半導体など多岐にわたる
- ・調達、品質検証、サプライチェーン支援を一気通貫で提供

世界中のメーカーを支える強固なグローバルネットワークと高い品質管理が強みです。

《ポジション概要 | International Sales Manager》

シニア営業プロフェッショナルとして、新規開拓・既存顧客の深耕・アカウントマネジメントを包括的に担当いただきます。

【主な業務内容 | Responsibilities】

- ・新規顧客・ベンダー（サプライヤー）の開拓
- ・オンライン調査および電話・メールによるアプローチ
- ・既存顧客との信頼関係構築・日常的なコミュニケーション
- ・顧客要望に基づく営業サポート・事務業務
- ・電子部品および市場動向のリサーチ
- ・米国・欧州・アジアの海外拠点との協働
- ・必要に応じたアドホックプロジェクト対応

Required Skills

《応募要件 | Requirements》

【必須】

- ・学士号以上
- ・電子部品業界での営業経験 6年以上（フランチャイズ、ディストリビューター、メーカーなど）
- ・以下いずれかのキーアカウント経験

- Automotive: Toyota, Denso
- Industrial: Panasonic, Hitachi, Mitsubishi Electric
- Semiconductor: Tokyo Electron

- ・結果志向で、高い問題解決能力をお持ちの方
- ・自ら学び、継続的に成長できる方
- ・英語・日本語でのビジネスコミュニケーション力
- ・新しい挑戦を積極的に楽しめるマインドセット

※ 経験が満たない場合は Senior Sales Representative として選考可能

《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 | What We Offer》

- Uncapped Commission (成果に応じた上限なしインセンティブ)
- トレーニング・学習プログラム
- 研修制度・キャリア成長支援
- スタイリッシュで機能的なオフィス
- ジム・ウェルネス補助
- 社内イベント・コミュニティ活動
- グローバル環境での長期キャリア形成

Company Description