



Pricing Specialist (国内・海外の価格管理)

【未経験歓迎】国内・海外の価格管理を担当／フレックスタイム制&在宅あり

Job Information

Hiring Company

Qnity Japan

Subsidiary

EKC アドバンスド・エレクトロニクス1ジャパン株式会社

Job ID

1573826

Division

Semiconductor Solutions - Kalrez®

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Ginza Line, Tameike Sanno Station

Salary

5 million yen ~ 6.5 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Work Hours

9:00 - 17:30 ※フレックスタイム制度あり

Holidays

土曜、日曜、祝日、年末年始、創立記念日、年次有給休暇、特別有給休暇（冠婚葬祭等）、私傷病休暇、育児休暇、介護休暇

Refreshed

February 19th, 2026 16:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

＼このポジションの魅力／

- ◆世界トップクラス製品を扱うやりがい
- ◆日本に限らずアジアパシフィックのライセンシングに携われる
- ◆裁量権を持って自主的に業務に取り組める環境
- ◆フレックスタイム制と週2日の在宅でワークライフバランス①

当社について

当社は、半導体およびエレクトロニクス業界における最大かつ最も広範なソリューションプロバイダーです。

AI、先端コンピューティング、次世代通信、スマートフォンデバイスを支えるエレクトロニクス技術のグローバルリーダー、そしてエレクトロニクス業界において世界最大規模のパートナー企業として、最先端技術の分野でお客様と連携し、技術革新を実現しています。

ポジションの概要

当社では、営業活動をサポートするため、顧客向け価格および社内移転価格の管理を担当するPricing Specialistを募集しています。

本ポジションは Customer Service Leveraged Operations チームにレポートし、営業チームと日常的に連携しながら業務を進めていただきます。

主なミッションは、APAC（アジア太平洋）地域における Kalrez® ビジネスの価格管理です。Salesforceのライセンシングシステムにおけるビジネス管理（Business Admin）担当として、営業活動を支援し、売上最大化に貢献していただきます。

仕事内容

- Salesforce (SFDC PA) ライセンシングツールにおける、リージョナル・ビジネス管理者 (Business Administrator) としての業務
 - 承認フローの管理・ガバナンス
 - トラブルシューティング対応
 - 新規ユーザー向けトレーニングの実施
 - 年次ユーザー権限・利用状況のレビュー
- Salesforce ライセンシングツール
 - 運用管理
 - メンテナンス
 - 利用状況のトラッキングおよび継続的な改善
- ライセンシングプロセス全体の管理
 - 各プロセスが正しく遵守されているかの確認
 - ベストプラクティスに基づいた運用の徹底
- その他
 - 社内規定・内部統制・コンプライアンス基準の遵守
 - 価格の不整合や差異の特定および是正対応
 - リージョナルセールスマネージャーおよび営業チームと密に連携し、
 - ライセンシング関連の施策・対応をサポート
 - チームリーダーから指示されるグローバルプロジェクトやその他業務への参画

ポジションの特徴

- 営業チームおよびグローバルネットワーク上の関係者と継続的にコミュニケーションを取るポジションです
- 社内ビジネスプロセスを理解し、顧客ニーズを踏まえた柔軟な対応が求められます

個人情報収集の取扱いについて

Qnityの求人へのご応募を目的として受理しました応募関係書類およびそれに伴う個人情報は、厳正かつ安全に保管・管理し、採用選考にかかる情報のご連絡など採用活動以外の目的には使用いたしません。

*Qnityは、機会均等を重んじています。人種、肌の色、宗教、信条、性別、性的指向性、性自認、配偶者の有無、国籍、年齢、退役軍人の有無、障害、その他階級によって、就職希望者を差別しないことは、Qnityの方針です。求人情報の検索や応募に合理的な配慮が必要な場合は、当社HPのアクセシビリティ・ページの連絡先をご覧ください。

待遇・福利厚生等

【勤務地】

Qnityグループ本社

〒100-6111 東京都千代田区永田町2-11-1 山王パークタワー 溜池山王駅から徒歩1分
リモート可

【給与】
年収500～620万

- 経験・能力を考慮して決定します。
- 上記年収は「基本給+業績運動型変動賞与」です。業績運動型変動賞与を除いた「基本年収」は年収450～550万円を想定しています（ただしご経験によります）
- 業績運動型変動賞与：原則年1回、翌年3月。原則個人のパフォーマンス及び事業部の業績によって変動します。

【勤務時間詳細】

- 上記は標準的な所定労働時間です。
- フレックスタイム制度あり。コアタイム11:00～15:00

【休日休暇】

- 土曜、日曜、祝日、年末年始、創立記念日
- 年次有給休暇
- 特別有給休暇（冠婚葬祭等）
- 私傷病休暇
- 育児休暇
- 介護休暇
- 生理休暇 等

【待遇・福利厚生】

- 契約期間：期間の定め無
- 昇給：原則として年1回・翌年3月
- 通勤費：公的交通機関定期券・ガソリン代1ヶ月分（就業規則に基づき）
- 福利厚生制度：社会・労働保険、退職金制度（企業型確定拠出年金）、災害・障害補償制度、健康管理諸施策（健康診断、エンプロイー・アシスタンス・プログラム、24時間健康相談）等

Required Skills

【応募条件・資格】

- 大卒以上
- 営業事務、営業、カスタマーサービス・貿易事務などの経験
- 英語：読み書き・会話ともにビジネスレベル

【歓迎スキル・経験】

- Salesforce（SFDC）およびSAPの使用経験
- 価格管理（Pricing）およびSalesforce プライシング管理の実務経験2年以上

【求める人物像】

- データを多角的に分析できる分析力
- 業務フローやプロセスを理解し、正確に運用できる能力
- ビジネスマネージャー、アカウントマネージャー、プロダクトラインマネージャー、カスタマーサービス部門と、部門横断的な関係構築ができる方
- 営業担当者との円滑なコミュニケーションがとれる方
- 高い組織力・調整力をお持ちの方
- 優先順位をつけ、的確にサポートできる方

Company Description