

NETGEAR®

【チャンネルセールス】IT業界での営業経験者を募集◆「どうすれば売れるか」を自ら考え自由にトライできる環境/米国本拠外資系

✓成果がダイレクトに評価される環境 ✓マネージャー候補としてキャリアパスあり

Job Information

Hiring Company

NETGEAR JAPAN G.K.

Job ID

1586282

Industry

Hardware

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Ginza Line, Kyobashi Station

Salary

Negotiable, based on experience ~ 13 million yen

Work Hours

9:00~18:00 (休憩1時間)

Holidays

完全週休2日制 (土日祝)

Refreshed

June 26th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・既存代理店の関係構築と新規開拓、販売支援や施策企画を担う営業職
- ・裁量権が大きく販売戦略を自ら立案・実行し、売上拡大に直結するやりがい
- ・成果次第で早期にマネージャー昇格が可能な評価制度とキャリア成長環境
- ・RSUや持株制度、スポーツ補助など福利厚生充実&フラットで意思決定が迅速

【業務内容】

パートナー、リセラーマネジメントと新規営業

- ・既存パートナー、リセラーとの強固なリレーション構築と、定期的なビジネスレビューの実施。
- ・同社と取引のないパートナーの新規開拓
- ・パートナー、リセラーの営業担当者向け勉強会や製品トレーニングの企画・実施（製品の強みや販売手法のインストール）。
- ・エンドユーザーへの同行営業・提案サポート
- ・エンドユーザーのネットワーク課題のヒアリングと、ソリューションの提案。
- ・販売促進施策の企画・実行
- ・キャンペーン企画、インセンティブプログラムの設計。
- ・共同マーケティング施策（MDFの活用等）の立案。
- ・売上進捗の管理、パイプライン管理、および市場・競合動向の分析。
- ・経営層への定期的な活動レポート作成と、次の一手の提言。

■ミッション：

「パートナー/リセラーと共に成長し、市場を牽引する」

ネットギア製品（ネットワークスイッチ、Wi-Fi、ストレージ等）を販売していただくパートナー、リセラーのビジネス拡大をミッションとします。単なる製品の紹介にとどまらず、パートナー、リセラーの売上を最大化するための戦略立案からプロモーション企画、現場の営業支援までをハンズオンで実行していただく、非常にやりがいのあるポジションです。

■このポジションの魅力：

<スピード感のあるキャリアアップ（マネージャー候補）>

成果がダイレクトに評価される環境です。リプレースでの募集ということもあり、ご自身の実績次第で、比較的早期にチームを牽引するマネージャー陣へとステップアップできる可能性が十分にあります。

<圧倒的な裁量権と「創る」面白さ>

決められたルート営業ではなく、「どうすれば売れるか」を自ら考え、新しい販売スキームや施策に自由にトライできる環境です。自身のアイデアがパートナーの売上増に直結するダイナミズムを味わえます。

<フラットな組織とスピーディな意思決定>

社長や経営陣との距離が非常に近く、風通しの良い組織です。大企業にありがちな複雑な稟議プロセスはなく、大型案件の特別価格承認や新しい施策の決裁など、ビジネスを加速させるための意思決定が極めてスピーディに行われます。

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月（試用期間は、勤務・成績により延長する場合有）

【給与】

年収：〜1300万円位まで（インセンティブ込み）

※ベース：インセンティブ（6:4または7:3）

※基本給割合に月45時間分の残業費込

【就業時間】

9:00〜18:00（休憩1時間）

【勤務地】

京橋本社（東京都中央区京橋3-7-5 近鉄京橋スクエア8F）

■アクセス：

- ・東京メトロ銀座線「京橋駅」出口1より徒歩1分
 - ・東京メトロ有楽町線「銀座一丁目駅」徒歩5分
 - ・都営地下鉄浅草線「宝町駅」徒歩1分
 - ・JR各線「東京駅」徒歩9分
- ※原則：フル出勤できる方（場合によりリモート勤務は可能）

【休日休暇】

- ・完全週休2日制(土日)
- ・祝日
- ・夏季休暇3日
- ・年末年始休暇6日
- ・有給休暇
- ・産休・育休取得実績また復帰実績有
- ・時短勤務有
- ・プレミアムフライデー実施

【待遇・福利厚生】

- ・社会保険各種完備
- ・RSU(譲渡制限付き自社株取得権)
- ・ESPP(社内持株制度)
- ・自社製品購入割引
- ・交通費全額支給
- ・スポーツ補助(月6,000円まで)(例:ジム)
- ・食事会、ボーリング大会などのチームビルディング
- ・定年：65歳

Required Skills

【必須要件】

- IT業界（SW、HW、Sier、販売店等）での営業経験 2年以上
- 日常会話レベル以上の英語力と成長意欲
- ネイティブレベルの日本語力

【歓迎要件】

- 無線LANの取り扱い経験
- ネットワークの知識経験
- 代理店営業経験

【求める人物像】

- 数字に対するコミット力が高い方
- 改善、仕組み化が得意な方
- 自走力のある方

【選考について】

- 募集人数：1名
- 選考フロー：書類選考→1次面接（対面）→最終面接（英語）→内定
※状況により変更する場合がございます。

Company Description