



【営業～インサイドセールス】台湾本社・世界28か国に展開するネットワークストレージ(NAS)メーカー ◆語学スキル歓迎

業界・商材未経験OK! 営業経験を活かしてグローバルIT企業でキャリアアップ◎

Job Information

Hiring Company

QNAP Systems, Inc.

Job ID

1596513

Division

管理部

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

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

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Arakawa-ku

Train Description

Yamanote Line, Nippori Station

Salary

4 million yen ~ 6 million yen

Work Hours

9:30 ~ 18:30 (休憩1時間)

Holidays

完全週休2日制 (土日祝)

Refreshed

June 18th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Chinese (Mandarin) - Basic

※英語または中国語ができれば尚可

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》

- ・ 東京・関東エリアの法人顧客に対する営業支援や提案活動を担当
- ・ グローバル企業でITソリューションやNAS製品の専門知識を習得しながら成長できる
- ・ 顧客との関係構築や受注支援を通じて、事業成長に直接貢献できるやりがいがある
- ・ 年間休日125日以上の完全週休2日制で、ワークライフバランスを重視して働ける

【業務内容】

当社は、ITソリューション、ストレージ、NAS製品を提供するグローバル企業です。革新的な製品と高い技術力で、企業・個人のお客様に安全かつ効率的なIT環境を提供しています。社員はグローバルなプロジェクトに参加し、専門性とキャリアを伸ばせる環境です。

- ・ 担当エリア（東京・関東エリア）における営業活動
- ・ 既存顧客対応、商談サポート、問い合わせ対応
- ・ 営業資料や提案書の作成サポート
- ・ 製品・ソリューションの情報収集、競合分析
- ・ 上司や先輩セールスと連携し、受注に向けたサポート業務
- ・ 顧客とのコミュニケーションを通じて、関係構築と信頼獲得

■キャリアパス・評価制度：

- ・ 戦略的なエンタープライズ営業をサポートし、事業成長に直接貢献
- ・ 日系顧客およびクロスファンクショナルチームと密接に連携
- ・ ストレージ、NAS、ITソリューションに関する専門知識を深める
- ・ 明確なキャリアパスがある成長中の国際企業で勤務

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、6ヶ月（試用期間中の雇用形態は契約社員）

【給与】

年俸：400万円～599万円

【就業時間】

9:30～18:30（休憩1時間）

【勤務地】

東京オフィス

■アクセス：日暮里駅北口徒歩3分

【休日休暇】

- ・ 年間休日125日以上
- ・ 完全週休2日制（土日）
- ・ 祝日
- ・ 年未年始休暇
- ・ 夏期休暇
- ・ 年次有給休暇
- ・ 慶弔休暇

【待遇・福利厚生】

- ・ 各種社会保険完備（雇用、労災、健康、厚生年金）
- ・ 交通費支給（規定あり）

Required Skills**【必須要件】**

- ・ 営業経験1～3年（業界不問、未経験者も応相談、IT業界大歓迎）
- ・ 基本的なPCスキル（Word, Excel, PowerPoint）
- ・ コミュニケーション能力が高く、顧客対応に積極的な方
- ・ 日本語（ビジネスレベル）

【歓迎要件】

- ・ 英語または中国語
- ・ IT、ソフトウェア、クラウド、ストレージ業界での経験
- ・ 新規開拓や提案型営業の経験
- ・ 課題解決力・主体性のある方

【求める人物像】

- セールスとして成長意欲がある方
- 技術知識を学び、顧客に価値提案できる方
- チームで協力しながら成果を出せる方
- 将来的にシニアセールスや営業マネージャーを目指したい方

【選考について】

- 選考フロー：応募 → 一次面接 → 二次面接 → 内定
※選考状況により、二次面接後、最終面接実施の可能性があります。
※二次面接あるいは最終面接は英語または中国語で実施いたします。

Company Description