

【NAS・監視カメラSolutionの法人営業】台湾本拠・世界各地に拠点を置くSynology日本支社◆英語・中国語歓迎

✓対前年比2桁成長を継続中 ✓自由度の高い社風 ✓グローバル企業で活躍◎

Job Information

Hiring Company

Synology Japan Co., Ltd.

Job ID

1603014

Division

営業部

Industry

Hardware

Company Type

International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Yamanote Line, Tokyo Station

Salary

6 million yen ~ 10 million yen

Holidays

年間休日：121日 完全週休2日制（土・日）、祝日・休暇：GW休暇、夏季休暇（お盆休み）、年末年始休暇

Refreshed

September 1st, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

※英語又は中国語スキルをお持ちの方歓迎（必須ではありません）

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≫

- 法人顧客や販売代理店への提案営業を通じ、日本市場での事業拡大を推進する営業職

- ・日本市場の新規開拓や市場シェア拡大を担い、事業成長に大きく貢献できる環境
- ・パートナー企業や社内各部門と連携し、営業戦略から事業開発まで幅広く携われる
- ・時差出勤や私服勤務に加え、資格取得支援や書籍購入補助など福利厚生も充実

【業務内容】

- ・日本市場における潜在法人（エンタープライズ）顧客の開拓およびSynology製品・ソリューションの市場シェア拡大
- ・国内の主要販売代理店（ディストリビュータ）、Sler、リセラーとの良好な関係構築・共同エンゲージメントの推進
- ・日本のデータ保護、データストレージ、ネットワーク、監視ソリューション市場に関する市場調査
- ・アカウント管理、受注調整、売上レポート作成、パイプライン（案件）管理のサポート
- ・日本語での製品プレゼンテーション、提案書作成、パートナー企業向け勉強会（トレーニング）の企画・実施
- ・営業、マーケティング、プリセールスチームと連携した日本市場での事業開発支援
- ・顧客訪問、パートナー訪問、展示会、チャネルプロモーション活動への参加
- ・日本地域における新規ビジネス機会の特定、評価、フォローアップ

■組織について：

NAS（ストレージ）と監視カメラSolutionの売上増を目指す営業部門です。
事業規模拡大のため仲間を募集しております。

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、4ヶ月（労働条件は正式採用後と同じです）

【給与】

年収：600万円～1000万円（月給制）

月給：43万円～72万円

※固定残業代（25時間分）を月給に含みます。超過分は別途支給いたします。

※若手からシニアまで、経験と能力に応じて変動します！

【昇給】

年1回（1月）

※在籍6ヶ月以上の方が対象

【賞与】

年2回（6月・12月）

※月給1ヶ月分を基準に、在籍1年未満は在籍期間に応じて按分

【インセンティブ】

年1回（12月）

※勤務実績・貢献度・会社業績等を総合的に勘案して決定。在籍6ヶ月以上対象。

【就業時間】

勤務時間：9:00～18:00（実働8時間）

休憩時間：12:30～13:30（1時間）

※通勤混雑を避けるため、時差出勤は可能です。

【勤務地】

〒103-0028

東京都中央区八重洲1-3-18 VORT東京八重洲maxim 9階

■アクセス：

- ・JR各線「東京駅」徒歩4分
- ・東京メトロ銀座線・東西線「日本橋駅」徒歩3分
- ・都営浅草線「日本橋駅」徒歩3分
- ・東京メトロ丸ノ内線・半蔵門線・千代田線・東西線「大手町駅」徒歩5分

【休日休暇】

会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】

- ・社会保険完備（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- ・入社初日から有給休暇5日を付与（半年後に10日、以降は勤続年数に応じて付与）
- ・年間7日まで「有給の病気休暇」あり / 安心して働ける休暇制度
- ・交通費支給
- ・書籍購入補助
- ・資格取得支援制度
- ・自社製品の社員割引制度
- ・ビジネスカジュアル可（私服勤務可）
- ・社内イベント（不定期の食事も、忘年会等）
- ・飲料・菓子類の無料提供 ほか

Required Skills

■必須条件■

【必須要件】

- ・ 事業開発、営業、アカウントマネジメント、またはチャネルマネジメントの実務経験
- ・ 顧客との関係構築・折衝、およびITソリューションの提案経験
- ・ プレゼンテーション能力

【歓迎要件】

- ・ 日本市場・商習慣、およびチャネルエコシステムに関する知識
- ・ MIS、IT、データ保護、ネットワーク、データストレージ、監視ソリューション等の知識
- ・ 販売代理店、リセラー、システムインテグレーター、または法人顧客との業務経験
- ・ 部門横断での連携・協業経験
- ・ 長期的なパートナーシップ構築に積極的に取り組める方

【求める人物像】

- ・ 主体性があり、成果志向で変化に柔軟に対応できる方
- ・ 日本国内および台湾本社への出張が可能な方
- ・ ネイティブレベルの日本語能力

Company Description