※急募※【チャネルセールス】IT業界での営業経験者を募集◆パートナーの売上を最大化／成果がダイレクトに評価される環境

1996年に米国カリフォルニアで設立、ネットワーク機器を開発販売する外資系企業

Job Information

Hiring Company
NETGEAR JAPAN G.K.

Job ID
1608022

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)　※時短勤務有

Holidays
完全週休2日制（土日祝）

Refreshed
November 12th, 2026 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

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≫

- パートナーの売上拡大に向け、戦略立案から販促、営業支援まで一貫して担う
- 新たな販売スキームや施策を自ら企画し、市場を牽引する醍醐味を味わえる
- 社長・経営陣との距離が近く、大型案件の承認や新施策の決裁を迅速に進められる
- RSU・ESPPや自社製品割引、月6,000円までのスポーツ補助など福利厚生が充実

【業務内容】
「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)を販売するパートナー・リセラーのビジネス拡大をミッションとします。
単なる製品紹介にとどまらず、パートナ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、やりがいのあるポジションです。

< 具体的には >

1．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
- 取引のない新規パートナー・リセラーの開拓
- 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
- エンドユーザーへの同行営業・ソリューション提案サポート

2．パートナープログラムへの誘導・深耕：

- NETGEAR パートナープログラムへの新規パートナー登録・オンボーディング支援
- パートナーランク(Ignite / Apex)の昇格に向けた個別アクションプランの策定と実行支援
- Deal Registration(案件登録)制度の活用促進と、パートナーへのメリット訴求
- 未活性パートナーへの再エンゲージメント施策の立案・実施
- パートナーポータルの活用促進(製品情報・価格・マーケティングリソースへの誘導)
- プログラム特典(リベート、MDF、NFR 機器等)の積極活用によるパートナーロイヤリティ向上

3．エンドユーザー提案支援：

- 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提案
- RFP・RFI 対応、見積作成支援
- 競合他社(TP-Link Omada、Ubiquiti 等)との差別化提案

4．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・実施
- 共同マーケティング施策(MDF の活用等)の立案
- マーケティング部門・製品部門と連携した販促資料の作成

5．売上管理・分析・レポーティング：

- 売上進捗・パイプライン管理、POS データ分析
- 市場・競合動向の収集と分析
- 経営層(日本・APAC リーダーシップ)への定期的な活動レポートと提言
- Salesforce による CRM 管理・案件登録・活動記録

■このポジションの魅力：

- 圧倒的な裁量権:「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
- フラットな組織:社長・経営陣との距離が近く、大型案件の特別価格承認や新施策の決裁がスピーディ

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月(成績により延長あり)

【給与】
年収：〜1,300 万円(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
※月45h 残業代込

【就業時間】
9:00〜18:00(休憩 1 時間)
※時短勤務有

【勤務地】
東京都中央区京橋
■アクセス：京橋駅 徒歩1分

【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・育休取得実績あり

【待遇・福利厚生】

- 社会保険各種完備

- 交通費全額支給
- 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
- スポーツ補助(月 6,000 円まで)

Required Skills

【必須要件】

- IT 業界(SW、HW、SIer、販売店、代理店等)での営業経験 2 年以上
- 英語力(ビジネスレベル)
- ネイティブレベルの日本語力
- 数字に対するコミット力と結果志向

【歓迎要件】

- IT パートナー営業経験(SIer、VAR、MSP 等のパートナーへの販売・支援経験)
- 代理店・ディストリビューター営業経験
- 無線 LAN(Wi-Fi)の取り扱い経験
- ネットワーク全般の知識・経験(スイッチ、ルーター等)
- Salesforce などの CRM ツール活用経験
- POS データ分析・販促施策の立案・実行経験

【求める人物像】

- 改善・仕組み化が得意で、自走できる方
- スピード感を持って行動し、成果にコミットできる方
- パートナーの課題を自分事として捉え、共に成長できる方
- フラットな組織の中で裁量を持って動ける方

【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)
  ※状況により変更あり

Company Description