



【秋葉原】営業統括 ※世界シェア2位メモリ製品メーカー / チャネル戦略を主導 / 日本市場戦略を統括

Job Information

Hiring Company

ADATA Technology Japan Co., Ltd.

Job ID

1611420

Division

Channel Sales Division

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Ginza Line, Suehirocho Station

Salary

12 million yen ~ 18 million yen

Work Hours

9:00 ~ 18:00

Holidays

完全週休2日制（土日祝）

Refreshed

September 22nd, 2026 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- ・日本市場の営業戦略から価格・予算・組織運営まで、営業統括として幅広く主導
- ・台湾本社と連携し、日本市場の成長戦略を描きながら事業拡大を牽引できる
- ・世界シェア2位のメモリ製品メーカーで、既存販路を基盤に新規チャネル開拓へ挑戦できる
- ・年収1,200万～1,800万円、フレックス・年間休日125日など好待遇で働ける環境

【業務内容】

当社は「ADATA Technology（本社：台湾）」の日本法人としてDRAMモジュール、USBフラッシュドライブなどのメモリ製品の製造／販売を行っています。Channel Sales Directorとして、コンシューマー向けメモリ・ストレージ製品を中心とした日本市場の営業戦略を統括いただきます。既存代理店や量販店との関係強化だけでなく、販路拡大や組織強化も重要なミッションです。

<具体的には>

営業活動だけではなく、販売戦略・価格戦略・予算管理・組織運営まで広く担いながら、日本市場における事業成長を推進いただきます。

市場環境を捉えた戦略立案力や経営視点を身につけられるポジションです。

■組織構成：

配属先はChannel Sales Divisionです。

組織全体は8名体制で、マネージャー2名を含む少数精鋭組織となります。

現在は支社長が他部門を兼任しながら統括しているため、本ポジションには営業組織を牽引する中核人材としての活躍を期待しています。

■働き方：

勤務地は秋葉原駅徒歩10分、末広町駅徒歩3分の好立地です。

フレックス制度を導入しており、年間休日125日と働きやすい環境を整備しています。支社長との距離も近く、意思決定スピードが速い点も特徴です。

■おすすめポイント：

- ・台湾本社と日本市場をつなぎながら、営業戦略・販売戦略を主体的に立案できる裁量の大きなポジション！
- ・既存代理店15社や主要量販店との取引基盤があり、ゼロからではなく成長事業の拡大に集中できる！
- ・年収1,200万円～1,800万円。営業責任者として事業・組織・収益の成長をリードできる環境！

■当社について：

エイデータテクノロジージャパン株式会社は、メモリ・SSD・ストレージ製品を中心にグローバル展開するADATAグループの日本法人です。

近年は市場拡大を背景に業績も好調で、既存チャネル強化に加えECや新規販路開拓も積極的に推進しています。

今回の採用は事業成長をさらに加速させるための重要ポジションです。日本市場の成長戦略を描き、事業拡大を牽引したい方をお待ちしております。

【雇用形態】

正社員（管理監督者）

※試用期間あり、6ヶ月（試用期間中の条件は同様になります。）

【給与】

予定年収：1,200万円～1,800万円（年俸制）

※固定給を14分割し、毎月＋年2回の賞与として支給予定

※賃金はあくまでも目安の金額であり、選考を通じて上下する可能性があります。

■残業手当：なし

■昇給：あり

【就業時間】

9:00～18:00

■時間外労働有無：なし

【勤務地】

本社：東京都千代田区外神田6-13-10 プロステック秋葉原9F

（変更の範囲：会社の定める事業所）

■勤務地最寄駅：東京メトロ銀座線／末広町駅

■受動喫煙対策：屋内全面禁煙

■転勤：なし

【休日休暇】

- ・年間休日日数125日
- ・完全週休2日制（土日祝）
- ・GW休暇
- ・夏季休暇
- ・年末年始休暇
- ・忌引き特別休暇
- ・年間有給休暇10日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）

【待遇・福利厚生】

- ・通勤手当（交通費全額支給）
- ・社会保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- ・定年60歳
- ・育休取得実績あり
- ・協会健診補助年1回

- ・ 部門懇親会年2回
- ・ 誕生日祝い金
- ・ 忘年会
- ・ お年玉
- ・ 屋外イベント年1回 など

Required Skills

【必須要件】

- ・ メーカーまたは外資系企業における営業経験10年以上
- ・ 代理店、販売パートナー、量販店、ECチャネル等を活用した販路拡大経験
- ・ 営業組織のマネジメント経験
- ・ 営業戦略または事業戦略の立案経験

< 語学補足 >

会議では英語を話す機会もございます。

【選考について】

Company Description