



【800～1500万円】法人向け外勤営業（サーバー製品担当）

ASUS JAPAN株式会社での募集です。法人営業（その他）のご経験のある方...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

ASUS JAPAN株式会社

Job ID

1613260

Industry

Hardware

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 15 million yen

Work Hours

09:30 ~ 18:30

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社後6ヶ月目から付与されます 初年度10日、入社後6ヶ月目から付与されます。【休日】完全週休二日制...

Refreshed

September 17th, 2026 17:35

General Requirements

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

【求人No NJB2225455】

【業務概要】

日本全国の法人顧客を開拓するため、代理店と連携しながらリセラー・中小企業・学校・行政などの様々な顧客候補に対し、Sler向けの営業活動をご担当いただきます。

BtoB 領域においては自社製品の販路拡大の一環として、既存のリセラーとの関係構築だけではなく、新規顧客の開拓業務や定期的な深耕営業など、様々な営業手法をご担当頂けます。

また BtoG 領域ではそれらに加えてより多くの入札案件を獲得するため、全国各地に飛び回って、リセラーの支店や営業所に訪問し、特定エリアや都府県に特化した深耕営業もできます。
商談の内容によって、会社全体の売上向上に貢献でき、自分の営業スキルアップもでき、非常にやりがいのある仕事です。

【主な担当業務内容】

- ・ 全国のリセラーと中小企業への営業活動（製品企画、売上計画、販売予測の提案など）
- ・ リセラーの全国拠点の支店や営業所と定期出張訪問の実施：年間＞四半期＞月＞週の中長期の販売戦略の策定、入札案件の管理、納期の管理と提案・ 拡販に向けて製品説明、価格管理、リベートプログラム、利益マージンの策定及び運用
- ・ 自社内のプロダクトマネジメント部及びマーケティング部と連携しながら、製品の勉強会、内覧会、展示会等の開催と展開（例：EDIX（教育総合展））
- ・ 代理店の営業担当と商談し、製品展開の企画、製品規格の選定、販促提案の実施
- ・ 代理店及びリセラーの販売実績及び在庫、ビジネスチャネル整理などの管理
- ・ 代理店、リセラー、中小企業、学校、政府もしくはSierなどの顧客からの問合せ対応
- ・ 自社内のカスタマーサービス部と連携しながら、トラブルシューティング対応

【担当製品】

サーバー本体、サーバー用のマザーボード、サーバー用のビデオカード、ワークステーション

Required Skills**【応募条件】**

必須条件：

- ・ 日本サーバー市場の法人向けの営業経験5年以上
- ・ マイクロソフトオフィスのExcel、PowerPoint を使い、データ数値の分析、商談プレゼンの実務経験がある方
- ・ 販売戦略の立案及び実行、販売数の予測の実務経験がある方
- ・ マージン構造への理解、定量・定性情報に基づく分析能力がある方
- ・ サーバー製品、もしくはパソコン及びパソコンパーツ製品への高い興味や関心がある

歓迎条件（Nice to have）：

- ・ パソコンメーカーにおいて直販及び間接販売等の営業経験がある方
- ・ 英語または中国語でのコミュニケーション能力がある方
- ・ パソコン業界もしくはIT製品での勤務経験がある方

Company Description

【概要】世界中で絶大な支持を受ける「Zenbook」「ZenFone」「ROG」シリーズを手掛けるエイーステック コンピューター（ASUSTeK Computer Inc.）の日本法人。グローバルな技術力と革新的な製品で知られる当社は、グループ全体は約10万人の従業員と1220億円の資本金を持つ、外資系トップクラスの企業です。【事業内容】ASUSの事業は、マザーボードやビデオカードなどのコンポーネントから、デスクトップベアボーンシステム、サーバー、ノートPC、ゲーミングPC、ネットワークデバイス、スマートフォンに至るまで多岐にわたります。実は日系メーカーのPCにも、ASUSの部品が多く使用されており、PC部品・周辺機器の分野においても世界的にトップクラスの地位を築いています。ASUS JAPANは主に日本マーケット向けの自社製品販売、マーケティング活動及びカスタマーサポート機能を担っています。近年代表的な例としては、2023年6月には、革新的なポータブルゲーミングPC「ROG Ally」、2025年2月からも14型ノートPC「ASUS Zenbook SORA」を発売しました。これらのシリーズはポータブル利便性及び超軽量のAI PCとして、多くの注目を集めています。