

セキュリティ営業

アルプスシステムインテグレーション株式会社での募集です。 法人営業（その他）の...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
アルプスシステムインテグレーション株式会社

Job ID
1620802

Industry
System Integration

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
4.5 million yen ~ 7.5 million yen

Work Hours
08:20 ~ 17:00

Holidays
【有給休暇】初年度 16日（3ヶ月目から）【休日】週休二日制 夏季休暇 年末年始 週休2日制、年間125日 休日（一斉休暇
…

Refreshed
October 29th, 2026 18:29

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2325742】
【業務内容】
・メーカー営業の立場から、主に既存・新規の販売代理店に対する営業活動
- 顧客への販社との同行訪問
- 製品情報や販売ツール（提案書、仕様書、トーク材料、ノウハウ）の提供
- 製品勉強会実施
- 共同プロモーション提案（セミナー開催、各種販売施策、展示会協賛）

・ハイタッチ営業

- 自社への直接問い合わせ案件や自社出展の展示会リード、
マーケティング施策によるリードに対する営業活動
※最終的な受注は代理店経由

・OEMパートナーの販売支援
- 新規パートナー開拓
- 代理店向け同様の製品情報や販売ツールの提供

※従事すべき業務の変更の範囲：会社の定める業務

【仕事の面白さ】
弊社のWebフィルタリング製品は、官公庁・民間企業・教育機関・家庭向け市場において長年トップシェアを獲得し、セキュリティ業界を牽引してきました。 現在は、2025年度以降のGIGAスクール構想における全国の教育端末更新に伴うWebフィルタリング含めた新たな提案活動や、民間企業向けの業務支援システムの導入・保守運用支援などにも領域を拡大。
幅広いITソリューションを通じて、安心・安全な社会インフラを支える存在として、さらに成長を続けています。

◆“モノづくりに関われる”営業ならではの面白さ
ALSIの営業は、単なるモノ売りではありません。
お客様の課題をヒアリングし、最適な製品や販売パートナーを組み合わせて提案するソリューション営業です。
既存代理店への製品情報提供や勉強会の開催
新規パートナーの開拓や、共同プロモーションの企画
展示会での直接対応や、エンドユーザーとの対話
こうした活動の中で、多くの人や組織を巻き込みながら、「どう売るか」を一緒に考えるダイナミズムがあります。提案力とコミュニケーション力をフルに活かせるフィールドです。
さらに、ALSIでは営業と企画・開発の距離が近く、お客様の声を起点に製品改善に関われる点もこの仕事の醍醐味。
「この機能があればもっと売れる」「こうすればもっと使いやすい」といった現場発の意見が、実際のアップデートに反映されることも日常的です。若手の声でもしっかりと耳を傾ける文化が根づいており、営業として“モノづくりに貢献する喜び”を実感できます。

◆キャリアパスも多彩。挑戦を歓迎する企業文化
若手のうちからプロジェクト企画や代理店折衝に携わるため、以下のようなキャリアも自然に広がります。
・セールスマネージャー / リーダーとしてのマネジメント
・マーケティングや製品企画へのキャリアチェンジ
・新規事業や製品開発チームへの参画
創立35年の安定基盤を持ちながらも、新しい挑戦を後押しする柔軟なカルチャーが根づいており、「こんなことをやってみたい」という声を歓迎する社風です。あなたの志向や強みに合わせたキャリア形成が可能です。

◆風通しの良いカルチャーと、安心して挑戦できる環境
自ら考え、動く人を応援する文化があります。
年齢や経験に関係なく、意見を発信しやすく、周囲もそれを前向きに受け止めてくれる協力的な社風が特徴です。
未経験の分野でも、先輩社員が丁寧にフォローする体制が整っているため、安心してチャレンジできます。
「やってみたい」と声を上げる人にこそ、多くのチャンスが巡ってくる――それがALSIの営業です。
“自分の提案で売れる”、
“自分の声が製品を進化させる”――
そんな営業の醍醐味を、ALSIで味わってみませんか？

【働き方】
・基本はオフィス（雪谷本社・白金台オフィス・横浜オフィス）へ出勤。
担当エリア（関東甲信越）によって出張をベースに顧客訪問もしくはWeb会議を併用して営業活動をしていただきます。
また週1～2回程度の在宅ワークを併用したハイブリッドな働き方です。
・テレワーク時はチーム内外のメンバーとTeams等使用してコミュニケーションを取りながら進めます。

Required Skills

【必須要件】
・明るく、対人コミュニケーションを円滑に行うスキル※最重要
・業務処理や資料作成に必要なOffice系ソフトやメールソフト操作スキル
・IT商材の営業経験（製品問わず）
・普通自動車免許

【歓迎要件】
・セキュリティ商材の営業経験
・入札案件対応経験
・システム開発の経験者で営業経験がない方でも、今後IT営業として”こんなことをやってみたい、こんなことに取り組んでみたい”という想いがある方も歓迎

Company Description

グローバルに事業を展開する東証一部上場の電子部品メーカー・アルプスアルパイン（株）の情報システム子会社です。設立以来30年以上に渡り、アルプスグループで培った「ものづくりDNA」を受け継ぐシステムインテグレーターとして、製造流通企業向け業務システム、情報セキュリティ、ファームウェア開発、AI・IoT、4つの事業を柱に、信頼性・品質の高い製品とサービスを提供しています。システムインテグレーターでもあり、セキュリティソフトウェアを開発しているソフトウェアメーカーでもある様々な顔を持つユニークな会社です。安定した経営基盤の中でも、新しいことに挑戦するチャレンジングな風土があり、WEBフィルタリングソフトという情報漏えい防止システムは業界で初めて開発した実績があります。非常に安定した経営基盤と、日本を誇る大手企業を顧客に成長を続け、AIやIoTなど最先端技術とノウハウを融合しながら、セキュリティ・IoT分野での事業も広げていきます。4つのソリューションを事業の柱として、高い品質の製品・サービスを提供しています。◆デジタルソリューション製造流通業向けのお客様に、システムコンサルティングからシステムの保守・運用まで、お客様視点に立ったワンストップサービスをご提供しています。◆セキュリティソリューション国内市場トップクラスのWebフィルタリングソフトやファイル自動暗号化ソフトなど、セキュリティを強化することで情報漏洩や

データの改ざんを未然に防ぎ、安全で快適なIT環境、最先端のセキュリティシステムパッケージソリューションを提供しています。◆ファームウェアソリューションアルプスグループとして培ったノウハウ、開発支援体制やシステマチックな教育体系、品質向上を重視した開発環境づくり、独自の制御プログラム技術をベースに革新的なファームウェアソリューションをグローバルに提供しています。◆AI・IoTソリューションデジタル社会が加速する時代の要請に応えるため、AIインフォマティブコミュニケーションサービス（AICS）事業を新設。接客業からオフィスワーク、ものづくりまでの幅広い業態で、生産性やUX（ユーザー体験）の向上に貢献します。IoT事業は、「センサ」「ネットワーク」「クラウド」などを組み合わせ、パートナーと連携し新たなIoTサービスを創造していきます。