

【1000 ~ 1500万円】Japan Regional Sales Manager (関西フルリモート※Quectel Wire…

> **香港移遠通信技術有限公司での募集です。 法人営業 (その他) のご経験のある方は歓…**

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
香港移遠通信技術有限公司

Job ID
1622109

Industry
Communication

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Wakayama Prefecture

Salary
10 million yen ~ 15 million yen

Work Hours
09:00 ~ 18:00

Holidays
【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 年末年始

Refreshed
November 12th, 2026 14:56

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2426232】
【1】日本市場におけるODM、家電 (Home Appliance) 、IoT/組込み機器顧客に対する新規案件創出およびQuectel製品 (セルラー、Wi Fi、GNSS、スマートモジュール等) の提案・販売
Create new opportunities visit customers directly and promote/sell Quectel products for the IoT/embedded and ODM markets (Home Appliance IoT devices PCBA finished goods) .

【2】国内大手通信キャリア（MNO/MVNO）の営業部門との強固な信頼関係の構築・維持、および自社製品の推奨・案件獲得の推進
Establish enhance and maintain strong relationships with MNO/MVNO sales teams to ensure they recommend Quectel products to their enterprise clients.

【3】販売代理店（ディストリビューター）との緊密な連携による間接販売チャネルの活性化・案件フォロー
Collaborate closely with distributors and channel partners to maximize sales reach and accelerate deal cycles.

【4】CRMツール（Salesforce等）を活用した案件パイプライン管理および売上フォーキャストの運用
Manage sales funnels and deal progression using CRM tools（Salesforce） with a strong sense of urgency.

【5】顧客の製品開発初期段階から社内FAE・R Dチームと連携し、最適なモジュールおよびODMソリューションの導入（デザインイン）を推進
Work alongside FAEs product managers and engineering teams to provide superior technical value and drive design ins.

Required Skills

・IoTデバイス、ODM製品、または通信モジュール（セルラー、Wi Fi、GNSS、スマートモジュール、PCBA、完成品等）の法人営業経験（目安3・5年以上）
・新規開拓に強みを持つハンター気質の営業スタイルと、確固たる売上実績
・顧客、MNO/MVNO、販売代理店と強固なパートナーシップを構築・維持できる優れたコミュニケーション能力
・自走力（セルフスターター）と、高いビジネスセンス（ビジネスアキュメン）
・グローバルチームや海外R Dと円滑に連携できるビジネスレベルの英語力
・日本語ネイティブレベル（または同等のコミュニケーション能力）

Work experience selling IoT devices as ODM modules（cellular Wi Fi GNSS smart） PCBA or finished goods.
Aggressive hunting style sales mindset with proven track records of achieving/exceeding sales targets.
Excellent communication and relationship building skills with customers MNOs/MVNOs and distributors.
Self starter with strong business acumen and the ability to think innovatively and work independently.
Fluent in English and native/fluent in Japanese.
Ability to collaborate effectively across diverse cultures and nationalities.

歓迎（WANT）
・国内通信キャリア（MNO/MVNO）のIoT営業部門との協業経験
・ODM/EMS製品の提案・販売経験
・CRMツール（Salesforce等）の活用経験

Company Description

当社は、セルラー無線通信モジュール、GNSSやアンテナ等のIoTソリューションを提供するリーディングサプライヤーです。当社は、デバイスや人をネットワークやサービスに接続し、デジタルイノベーションを推進し、よりスマートな世界の構築を実現します。当社の製品は、生活をより便利で、効率的で、快適で、豊か且つ安全にするのに役立ちます。Quectel is the leading one of the IoT wireless solutions vendors. At Quectel we are passionate about creating innovative solutions that help build up a smarter world for human beings. If you are a talented and driven engineer who shares our vision we invite you to join Japan FAE team.