

Inside Sales /世界トップシェアのモジュールメーカー

香港移遠通信技術有限公司での募集です。 インサイドセールス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
1624862

Industry
Communication

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
6 million yen ~ Negotiable, based on experience

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 26th, 2026 16:12

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 NJB2427768】
APAC地域の営業組織を支援するインサイドセールスとして、見込み顧客の発掘から案件創出、商談機会の創出までを担当いただきます。営業チームやプリセールスチームと連携しながら、新規顧客開拓および既存顧客との関係構築を推進していただくポジションです。

主な業務内容
見込み顧客および問い合わせ案件への初期対応、リード獲得・育成

電話・メールなどを活用した顧客アプローチおよび商談機会の創出
展示会や業界イベントの企画・参加・フォローアップ
IoT市場およびターゲット業界のリサーチ
新規市場・新規顧客の開拓および分析
製品・ソリューションの提案活動および案件創出
Salesforce等のCRMを活用した案件管理および情報共有
フィールドセールスや代理店への案件引継ぎ・連携
APACリージョンの営業活動支援

・Job Description（ English ）
The Inside Sales Representative plays a critical role in supporting regional sales and pre sales teams across the APAC region. This position is responsible for driving customer acquisition efforts generating qualified leads nurturing prospects and creating new business opportunities through remote sales activities.

・Key Responsibilities
Manage inbound inquiries and prospect engagement activities
Qualify leads and identify new business opportunities
Conduct prospecting activities via phone email and digital communication channels
Support and participate in trade shows exhibitions and regional events
Research target industries vertical markets and potential customers
Generate sales opportunities and promote company products and solutions
Maintain accurate CRM records and share market intelligence across teams
Coordinate with local sales teams and channel partners to advance opportunities
Support APAC sales initiatives and pipeline development activities

Required Skills

必須要件
BtoB営業、インサイドセールス、テレセールス、営業企画等の経験
英語での読み書きおよびコミュニケーション能力
IT、通信、IoT、無線通信などテクノロジー分野への興味関心
CRM（ Salesforce等 ）の利用経験
Microsoft Officeを利用した業務経験
自発的に行動できるセルフスターターの方

歓迎要件
IoT、無線通信、RF関連分野の知識
APAC市場またはグローバルビジネス環境での業務経験
市場調査・リサーチ業務経験
デジタルマーケティングやリードジェネレーション経験
CRMや営業データ分析ツールの活用経験

求める人物像

高いコミュニケーション能力をお持ちの方
数値目標達成に向けて主体的に行動できる方
チームワークを大切にしながら業務を推進できる方
継続的なフォローアップを徹底できる方
新しい技術や市場トレンドへの学習意欲が高い方

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.