



法人営業・営業企画/B2B Business Development Manager | IT経験・英語力活かせる！

アメリカ本社・外資系 無線LAN機器プロバイダーとして11年連続世界No. 1

募集職種

採用企業名

ティーピーリンクジャパン株式会社

求人ID

1495972

業種

ハードウエア

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

最寄駅

山手線、 秋葉原駅

給与

600万円 ~ 900万円

勤務時間

09:00 ~ 18:00 (休憩時間 12:00~13:00)

休日・休暇

完全週休二日制 土 日 祝日

更新日

2026年04月24日 09:00

応募必要条件

職務経験

6年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【この求人のアピールポイント】

- 世界 170 か国以上で 12 億人を超えるユーザーにネットワーク製品を提供

- 世界 WLAN 市場・スイッチングハブ市場においては、マーケットトップクラスのシェアを誇る
- 国内シェア No.1 を目指す
- 20 代、30 代が活躍、フラットで積極的にコミュニケーションが取れる環境

業務内容

- TP-Link の SMB 製品を販売し、売上を拡大する。
- 新しい B2B チャンネルを開拓、B2B 代理店、Sler、またホテル、学校、病院などのエンドユーザー向けに製品を提案・販売。
- ビジネス戦略やマーケティングプランを立てて実行、販売力を強化し、TP-Link の B2B 市場での成長をサポートする。

雇用形態

無期雇用

試用期間:有り (3カ月)

年収

600-900 万円

※上記年収は賞与を含んでおります。

予定年収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。

月額は固定手当を含めた表記です

勤務地

東京

転勤:無し

出向:無し

受動喫煙対策:就業場所 全面禁煙

勤務時間

09:00 ~ 18:00 (休憩時間 12:00~13:00)

残業 月 10 時間 ~ 20 時間程度

休日休暇

- 年間休日 120 日
- 有給休暇 初年度 10 日 (7 か月目~)
- 完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始

手当/福利厚生

- 社会保険:健康保険 厚生年金 雇用保険 労災保険
- 交通費:全額支給(月 5 万円まで)
- 残業手当:通常の残業代
定額の残業代+通常の残業代
20 時間以上を超えた場合、残業代を支給

スキル・資格

【必須条件】

- 日本語ネイティブ、かつ英語が流暢に話せる
- IT B2B/SMB ビジネスで 5 年以上の経験

【歓迎するスキル・経験】

- ネットワーク企業(Netgear、D-Link、Allied Telesis、FXC、Juniper、Furuno、Yamaha、Buffalo、Huawei など)または関連業界での SMB 経験がある
- B2B チャンネルや顧客のリソースを持つ方を優遇

【歓迎する人物像】

- 物事をしっかり計画・整理でき、積極的に動き、効率よく作業ができる方
- マルチタスクが得意な方

【選考プロセス】

適性試験:無し

面接回数:2回

会社説明