CareerCross by JAC Recruitment

【アカウントマネージャー】 ASUS製品の量販店本部商談を任せるお仕事

ASUS（エイスース）は台湾本社老舗PCメーカー／世界トップクラスのシェア

募集職種

採用企業名
ASUS JAPAN株式会社

求人ID
1497811

業種
電気・電子・半導体

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 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
総武線各駅停車　（三鷹-市川-千葉）、　市ヶ谷駅

給与
500万円 ~ 800万円

更新日
2025年08月20日 04:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
基礎会話レベル

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

【業務内容】

・主要家電量販店商品部への営業活動

＞ディストリビューター（代理店）に同行して、商品の納品→実売促進提案など販売に係る多岐にわたる提案を行う。

＞お客様の担当セールスとして、商品導入～マーケティング～販売～在庫管理までのすべてのプロセスに責任を持つ。

・販売戦略の立案・実行

＞年初／四半期毎に、担当アカウントの販売計画を策定し、社内アライン→お客様提案→実行へと進めていく。

・販売代理店への営業活動

＞ディストリビューター営業：量販店ビジネスを円滑に進める為、商品の提案ならびに導入フォローをサポート。また、フォーキャスト管理の観点から、量販店側の在庫にリスクがある場合は、ディストリビューターへの納品交渉などを積極的に行い、ランレート維持を図る。

・在庫およびマージン管理

＞量販店における納品からエンドユーザーへの販売まですべてのプロセスを管理するために、ディストリビューターならびに量販店の在庫管理は非常に重要である。

＞量販店交渉の上で、商品のマージン構造を理解し、交渉につなげていきます。ビジネスを円滑に進める為にWin-Winになる提案をするために、俯瞰して構造理解と提案を進める必要性がある。

・主要店舗への営業活動

＞旗艦店舗において、各量販店のモデル店となる店舗には、マーケティングの観点や、新製品導入後の展示、購買層や新規セグメント商品の指標や分析の糧となることが多く、多くの情報分析ができるため、積極的な訪問や営業活動を行う。

【勤務地】
東京都千代田区九段北
市ヶ谷駅より徒歩２～５分、４線路利用可能（JR総武線、メトロ有楽町線、メトロ南北線、都営新宿線）

【雇用形態】
正社員
試用期間：有　３か月（最長６か月）

【給与】
想定年収：500万円～　※経験やスキルにより決定
月給制
賞与：年4回
通勤手当：上限3万円
社会保険完備

【勤務時間】
9:30～18:30 （所定労働時間：8時間0分）
休憩時間：60分
時間外労働有無：有

【休日・休暇】
完全週休2日制（休日は土日祝日）
年間有給休暇10日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）
年末年始休暇28日～4日、特別休暇（結婚休暇７日、誕生日、夏季休暇、慶弔など）

スキル・資格

■応募条件

必須：

・有形商材の営業経験

・BtoBtoCまたはBtoB領域におけるアカウント営業経験３年以上

・Excel、PPTの業務利用経験

・マージン構造への理解、定量・定性情報に基づいた分析能力

歓迎：

・IT製品のコンシューマー市場に対して本部担当（家電量販店への本部交渉）の営業経験・販売戦略立案・実行の経験がある方

・英語使用に抵抗感がない方

■求め人物像

・担当アカウントが持つ問題点、課題を分析、理解し、具体的なアクションプランに落とし込んで実行する力

・担当アカウントとの長期的関係のもと、信頼を獲得し、良好な関係を継続する力

・顧客からの無理難題にも臆することなく、打開策を考え出し、粘り強く交渉する力

・高度なコミュニケーション能力

・数字への強さ

■選考フロー
一次面接→適性検査→二次面接→人事面接→内定

■提出書類
履歴書（顔写真添付必須）、職務経歴書

会社説明