



既存顧客フォローを担当する【インサイドセールス(量販店チーム)】IT×英語/米国本社・外資系/12年連続世界No.1

社内コミュニケーションで英語または中国語を活かす！福利厚生充実/社員定着率◎

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

1551796

部署名

量販店営業チーム

業種

通信・キャリア

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

350万円 ~ 650万円

勤務時間

09:00~18:00 (所定労働時間8時間) 【休憩】60分

休日・休暇

完全週休二日制 土曜 日曜 祝日

更新日

2026年02月18日 14:00

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル

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

<この求人の魅力>

- ※新規開拓無し※ 既存顧客のフォロー・納期・在庫管理を担当
- 世界No.1ブランドに携わるやりがい
- 営業経験、データ分析力、コミュニケーションスキルが活かせる
- 完全週休二日制・駅近オフィス・福利厚生充実①

当社について：

弊社は1996年に設立され、アメリカに本社を構えるグローバル企業です。信頼性の高いネットワークデバイスとアクセサリーを提供し、これまでに世界170か国以上で17億人以上のユーザーに製品を届け、特に無線LAN機器プロバイダーとしての地位を確立しており、2023年には12年連続で世界No.1を獲得しました。

これまでに培ってきた品質と生産体制を活かし、様々なネットワークニーズに応える製品を展開してきました。今後も「コネクテッドライフスタイル」の発展に対応し、未来の需要を超えるために日々進化し続けます

仕事の内容

1. 販売実績の分析およびマーケティング活動

上長と相談のうえ、量販店事業拡大のための販売実績の分析、マーケティング活動を行い、営業チームへ分析データを提供します。

2. 量販店営業および販売促進活動

ノジマ、PC-Depotなどの担当量販店において販売数値に責任を持ち、販促物の管理や販売拡大のための提案・活動を行います。担当先は勤務状況や要望を考慮して決定します。

3. 取引先との折衝および交渉

TP-Link製品の拡販を目的に、量販店バイヤーとの商談・交渉を計画・実施します。

【配属先情報】

量販店営業チームへの配属となります。

現在5名のチームで、チームリーダー1名、営業2名、量販店戦略1名、インサイドセールス1名

雇用形態

正社員

試用期間：3ヶ月

年収

想定年収350万円～650万円

月給制

月給￥250,000～ 基本給￥216,000～ 固定残業代￥34,000～を含む/月

勤務地

【事業所名】東京本社

【所在地】東京都 千代田区 外神田3-12-8 住友不動産秋葉原ビル9階

【最寄駅】JR山手線 秋葉原駅 徒歩3分、東京メトロ銀座線 末広町駅 徒歩4分、JR中央線 御茶ノ水駅 徒歩8分

【喫煙環境】屋内禁煙（屋内喫煙可能場所あり）

【転勤】無

勤務時間

09:00～18:00（所定労働時間8時間）

【休憩】60分

【残業】有

【備考】固定残業代の相当時間：20.0時間/月

休日休暇

【休日】120日

（内訳）完全週休二日制 土曜 日曜 祝日

【有給休暇】有（10日～）

手当・福利厚生

【諸手当】通勤手当（会社規定に基づき支給）、残業手当（固定残業代制 超過分別途支給）

【退職金】無

【社会保険】健康保険 厚生年金保険 雇用保険 労災保険

【寮・社宅】無

スキル・資格

【必須】

- 1年以上法人営業経験をお持ちの方（業界・商材・営業スタイルは問いません）
- 日本語ネイティブ
- 英語もしくは中国語日常会話レベル以上（社内コミュニケーションで使用）

【求められる語学力に関して（日常会話レベル）】

当社は米国カリフォルニア州アーバインに本社を置き、世界に拠点を置くグローバル企業です。主に社内での上長との面談や、ミーティングで英語もしくは中国語が必要になります。

選考内容

【面接回数】2回程度（目安）

【筆記試験】無
【採用人数】1名

会社説明