【中部エリア法人営業】基本在宅勤務◆地域に根差した営業活動☆月1～2回の東京出社

＜米国本社 外資系＞ネットワーク製品または監視カメラ業界でのご経験者を募集！

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
1553746

部署名
Sales Department

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
愛知県

給与
400万円 ~ 800万円

勤務時間
9:00 ~ 18:00

休日・休暇
土日祝

更新日
2026年11月10日 06:00

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
ネイティブレベル

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

1996年に設立されたネットワーク機器やスマートホーム製品、セキュリティ製品などを提供するグローバル企業です。170以上の国と地域で事業を展開し、2025年には無線LAN機器の出荷台数で世界No.1を獲得しています。

【職務内容】
中部エリアのB2B営業として、既存顧客との関係強化および新規チャネル・顧客の開拓を担当し、担当エリアの売上拡大を推進していただきます。
具体的には、以下の業務をお任せします。

- 既存代理店・パートナー・SIとの関係構築および営業支援
- 新規B2B代理店・SI・販売チャネルの開拓、商談・訪問対応
- 製品トレーニング、営業資料の提供、マーケティング施策の提案
- SMB向けイベント・キャンペーン・プログラムの運営サポート

既存顧客の深耕から新規開拓まで幅広い営業活動を通じて、担当エリアにおけるB2B製品の販売拡大に貢献するポジションです。

【アピールポイント】

- 専門知識を活かせる：ネットワーク製品または監視カメラの法人営業経験を活かし、既存顧客への提案やこれまでの知識や経験を発揮できます。
- 地域に根差した営業活動：担当エリアの顧客やパートナーとの関係を築きながら、地域のB2Bビジネスの拡大に貢献できます。
- 柔軟な働き方：基本的に在宅勤務を中心とし、顧客訪問などがない日は自宅またはWeWorkオフィスで勤務できます。
- グローバル企業で活躍：TP-Linkの法人向けビジネスの拡大に向け、担当エリアの営業活動を担うポジションです。

【採用の背景】
TP-Linkでは、法人向け（B2B）ビジネスのさらなる拡大に向け、全国各地域での営業体制の強化を進めています。
今後、各地域の市場特性や顧客ニーズによりきめ細かく対応していくため、地域ごとの営業を担う新たなポジションを設けることとなりました。

今回募集する中部エリア担当の法人営業には、既存の代理店・パートナー・SIとの関係強化に加え、新たな販売チャネルの開拓を通じて、担当エリアにおけるB2B製品の普及と売上拡大を推進していただきます。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月（条件の変更なし）

【給与】
想定年収：400万円 ~ 800万円
（内訳）
基本給：￥250,000 ~ ￥500,000を含む/月
固定残業代￥34,000 ~ を含む/月
※　固定残業20時間含み
※　残業20時間超過分別途支給

【待遇・福利厚生】

- 社会保険完備（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- 通勤手当（会社規定に基づき支給）
- 社内イートインコーナー（冷蔵庫・電子レンジ使用可）
- 自動販売機：会社50%負担
- ウォーターサーバー：無料
- バースデーイベント
- 定期食事会

スキル・資格

【必須条件】

- 大学卒業以上
- ネットワーク製品または監視カメラの法人営業経験3年以上
- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：基本的な読み書き可能な方　※経験を重視します
- 社内外の関係者と円滑にコミュニケーションを取り、協働できる方
- 正確性と責任感を持って業務に取り組める方
- 数字やデータをもとに課題を発見し、改善につなげられる方
- 主体的に行動でき、効率を重視し、柔軟な発想ができる方、
- 新しいことへのチャレンジを楽しめる方、継続的に学び成長する意欲のある方

【選考フロー】
一次面接（オンライン）→最終面接（対面、交通費支給）→内定

会社説明