

【中部地方担当】Area Account Manager ◆ フルリモート | 地域特化型の営業活動 | 1人目 採用・裁量ありの

# <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

600万円~800万円

## 更新日

2025年11月25日 19:00

# 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

# アピールポイント

- 世界170以上の国と地域で展開するグローバルネットワーク機器メーカーで活躍できる
- 地方エリアに密着し、自身の裁量で戦略的に営業活動を進められる環境
- チャネル開拓から既存パートナーの深耕、イベント運営まで、B2B営業として幅広い経験を積める
  リモート勤務中心で柔軟な働き方が可能、自立的に行動できる方には最適
- \*入社後1~2か月は、社内研修等のため東京オフィスに出社いただきます。
- 日本市場におけるB2B事業の拡大期に携わることで、事業成長に貢献する実感を得られる

# 採用背景

TP-Linkでは、法人向け(B2B)ビジネスのさらなる拡大を目指し、全国各地域での展開を強化しています。 特に、地域ごとの市場特性やニーズを重視しており、現地パートナーや顧客との関係を深めながら、よりきめ細やかなサポート・サービスを提供する体制を構築中です。

そのため、今回のポジションでは、担当エリアにおける既存顧客との関係強化や新規開拓を通じて、TP-LinkのB2B製品の普及と売上拡大に貢献していただける方を募集します。

### 当ポジションの職務定義

エリア顧客の深耕と新規開拓を担う地域特化型B2B営業

- 地域密着型のB2B営業として、既存顧客の深耕および新規チャネルの開拓を担当
- 担当エリアに特化したローカル戦略を実行し、売上拡大に貢献するポジション
- 地域に根ざしたアプローチで、代理店やSIとの関係構築と販売支援を行う

## 職務内容

- 1. 担当エリアにおけるTP-LinkのB2B営業活動および顧客開拓をサポートし、エリア内の顧客への売上責任を担う
- 2. B2B営業チームと連携し、既存の代理店、パートナー、SIとの関係維持および営業支援を担当 L主な業務:商談、製品トレーニング、イベント対応、マーケティング提案、営業資料の提供など
- 3. 担当エリアにおける新規チャネル、新規B2B代理店、新規SIの開拓を担当し、B2B売上の拡大に貢献 L 主なアプローチ方法: コール、メールでの接触、訪問商談など
- 4. SMB向け製品の販売力強化を目的としたB2B関連イベント・キャンペーン・プログラムの運営サポート

#### 入社時期

できる限り早くご入社いただける方を歓迎しますが、ご希望に応じて調整可能です。

#### 出張頻度

入社当初は社内研修等のため、東京オフィスへの出社あり。 業務定着後は、月に1~2回程度の出張を想定しています。

#### 年収

600-800万円

#### 勤務地

中部地方

リモートワーク/WeWorkオフィス

スキル・資格

# ■必須条件:

- 大卒以上(IT関連の知識・バックグラウンドをお持ちの方は歓迎)
- 日本語:ネイティブレベル+英語:基本的な会話・読み書きができる方
- ネットワーク製品または監視カメラの法人営業経験を3年以上お持ちの方
- 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

# 選者フロー

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