【アカウントマネージャー(量販店本部営業担当)】大手家電量販店向け営業職｜営業経験を活かせます！正社員募集

ASUS（エイスース）は台湾本社老舗PCメーカー／シェア世界トップクラス

募集職種

採用企業名
ASUS JAPAN株式会社

求人ID
1558388

業種
ハードウエア

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

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 ~ 850万円

勤務時間
9時30分 ~ 18時30分（休憩時間60分）

休日・休暇
完全週休2日制（土・日）及び祝日／年末年始休暇／夏季休暇／特別有給休暇（慶弔、誕生日特休、女性生理特休など）

更新日
2026年11月12日 09:00

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
無し

日本語レベル
ビジネス会話レベル

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

【業務概要】

大手家電量販店の本部をターゲットに深耕営業担当として関係構築を一任いたします。
大手会社への本部営業を専門に担当するという都合上、ASUS製品をPRするための売上計画～販売予測の提案には非常に綿密かつ納得感のあるプレゼンテーションの準備が必要です。さらに本部勤務の方々をメインターゲットとしている都合上、交渉先のお相手も皆英明な方々ばかりであり、非常にハイレベルな交渉力の求められる、まさしく営業の最上流工程ともいえるポジションです。

【具体的な業務内容】

- 全国の大手家電量販店の本部担当への営業活動（売上計画、販売予測の提案など）
- 量販店本部と定期商談の実施：年間＞四半期＞月＞週の中長期の販売戦略の策定及び管理
- 拡販に向けて各種の価格管理、リベートプログラム、利益マージンの策定及び運用
- 市場動向に合わせてコンテンツ、店内装飾（VMD）の戦略施策、進行、運用
- 自社内のプロダクトマネジメント部及びマーケティング部と連携しながら、量販店本部と商談し、製品展開の企画、製品規格の選定、販促提案の実施
- 量販店の販売実績及び在庫、代理店のチャネル整理などの管理
- 自社内の量販店の店舗営業、店頭販売員と連携しながら、新製品の全国展開、販売戦略、販促宣伝企画などの立案及び運用

【担当製品】
候補者様の適性に応じ、下記の二つの製品カテゴリーの選考を並行もしくは単独で進行することがあります。なお、候補者様が特定な製品のご指定も可能です。ご応募の際、ご教示ください。

- 製品カテゴリー（Ａ）　完成製品
  ノートパソコン、スマートフォン、デスクトップパソコン、ポータブルゲーム機

- 製品カテゴリー（Ｂ）　パーツ製品
  モニター、マザーボード、ビデオカード、パソコンケース、クーラー、電源
  ワークステーション、Wi-Fiルーター、光学ドライブ、
  パソコン周辺機器、ゲーミングデバイス（マウス、ヘットセット、オーディオ）

【勤務地】
東京都千代田区
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～850万円
※経験やスキルにより決定
※月45時間分の見なし時間外手当含む

【勤務時間】
9:30～18:30（休憩時間60分）

【制度】
・完全週休 2 日制（土・日）及び祝日休み
・年末年始休暇（毎年 12/28～翌年 1/4 計 8 日間）
・夏季休暇（7 月から 9 月までの間 3 日間）
・特別有給休暇（慶弔、誕生日特休、女性生理特休など）
・在宅勤務制度（毎月最大 4 日、かつ毎週最大 2 日まで在宅勤務可能）
・出社時、時差出勤制度利用可（7~10 時出社・16~19 時退社可能。1 日 8 時間勤務＋1 時間休憩時間）
・産休・育児休暇制度
※試用期間中は一部の制度をご利用いただけない場合があります。

【福利厚生関連】
・通勤交通費支給（定期代の実費精算、但し毎月 3 万円上限あり。）
・社会保険完備（健康保険・厚生年金・労災保険・雇用保険）
・定期健診およびストレスチェック実施
・食事半額補助制度（チケットレストラン）
・100 円オフィスお惣菜
・出張手当
・自社製品社員割引
・オフィス内フリードリンク、フリーウォーターサーバー
・オフィス内割安自販機
・オフィスグリコ（お菓子、アイス、お飲み物）
・業務用 PC およびガジェット貸与（必要に応じて携帯電話等の貸与あり）
・就労ビザ取得サポート（外国籍社員向け)

スキル・資格

【応募に必要な経験・スキル】

- 有形商材の営業経験5年以上

- パソコン業界もしくはIT製品での勤務経験がある方
- パソコン及びパソコンパーツ製品の知識、もしくはパソコンゲームやパソコンガジェットへの高い興味や関心がある方
- マイクロソフトオフィスのExcel、PowerPointを使い、データ数値の分析、商談プレゼンの実務経験がある方
- 販売戦略の立案及び実行、販売台数の予測の実務経験がある方
- マージン構造への理解、定量・定性情報に基づく分析能力がある方

【歓迎する経験・スキル】

- コンシューマー向けの大型店舗（家電量販店/ホームセンター/スーパー）の本部担当への営業経験、販売戦略立案・実行の経験がある方
- IT業界もしくはパソコン業界での営業経験がある方
- 家電量販店商品部との折衝経験がある方
- 外資系企業での勤務経験者
- ビジネスパートナー（代理店・リセラー）への営業経験がある方
- 英語使用に抵抗感がない方

【求められる能力・人物像】

- 物事の問題本質、課題を分析・理解し、具体的なアクションプランを策定及び実行する力
- 高いコミュニケーション能力で、顧客及びビジネスパートナーとの長期的関係のもと、信頼を獲得でき、良好な関係を継続できる力
- ヒト・モノ・カネの流れ全体を理解し、可視化できる方
- 顧客からの無理難題にも臆せず、粘り強く、柔軟な思考・態度で問題解決できる方
- 数字への強さ
- オープンマインドで挑戦することが好きな方
- 前向きで、アクティブ、行動力高い方
- 目標達成に向かってPDCAを回せる方

【選考プロセス】
書類選考 → 一次面接 → WEB適性検査 → 二次面接 → 人事面接 → 内定
（※）選考回数及び内容は変更する場合がございます
（※）二次面接と人事面談がまとめて実施する場合があります。

【提出書類】

- 日本語の履歴書（写真貼付）
- 日本語の職務履歴書

【募集人数】

合計4名

- 製品カテゴリー（A）　完成製品：　2名
- 製品カテゴリー（B）　パーツ製品：　2名

会社説明