【法人向け外勤営業（パソコン担当）】代理店と連携しSIer向け外勤営業｜営業経験が活かせます！PC・IT製品経験者歓迎

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
1558404

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 ~ 800万円

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
基礎会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

その他言語
中国語： 北京語 - 基礎会話レベル

※英語・中国語スキルは必須ではありませんが、得意な方は社内メンバーとのコミュニケーションでご活用いただけます。

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】

日本全国の法人顧客を開拓するため、代理店と連携しながらリセラー・中小企業・学校・行政などの様々な顧客候補に対し、SIer向けの営業活動をご担当いただきます。
BtoB領域においては自社製品の販路拡大の一環として、既存のリセラーとの関係構築だけではなく、新規顧客の開拓業務や定期的な深耕営業など、様々な営業手法をご担当頂けます。
またBtoG領域ではそれらに加えてより多くの入札案件を獲得するため、全国各地に飛び回って、リセラーの支店や営業所に訪問し、特定エリアや都府県に特化した深耕営業もできます。
　商談の内容によって、会社全体の売上向上に貢献でき、自分の営業スキルアップもでき、非常にやりがいのある仕事です。

【具体的な業務内容】

- 全国のリセラーと中小企業への営業活動（製品企画、売上計画、販売予測の提案など）
- リセラーの全国拠点の支店や営業所と定期出張訪問の実施：年間＞四半期＞月＞週の中長期の販売戦略の策定、入札案件の管理、納期の管理と提案
- 拡販に向けて製品説明、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
- 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、製品の勉強会、内覧会、展示会等の開催と展開（例：EDIX（教育総合展））
- 代理店の営業担当と商談し、製品展開の企画、製品規格の選定、販促提案の実施
- 代理店及びリセラーの販売実績及び在庫、ビジネスチャネル整理などの管理
- 代理店、リセラー、中小企業、学校、政府もしくはSierなどの顧客からの問合せ対応
- 自社内のカスタマーサービス部と連携しながら、トラブルシューティング対応

【担当製品】
ノートパソコン（Windows）、ノートパソコン（Chromebook）、デスクトップパソコン

【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~800万円
※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】

- 日本市場の法人向けかつ、有形商材の営業経験3年以上
- 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、販売数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】

- パソコンメーカーにおいて直販及び間接販売等の営業経験がある方
- 英語または中国語でのコミュニケーション能力がある方
- パソコン業界もしくはIT製品での勤務経験がある方

【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】

6名

会社説明