

【法人向け外勤営業(パソコン担当)】 代理店と連携しSler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

2025年11月20日 01:00

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

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

【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、Sler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 → -次面接 → WEB適性検査 → -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