アライアンス・ソリューション営業 / 技術を軸にクライアントと共にビジネス拡大を目指す国内営業担当

Wacom for a Creative World

募集職種

採用企業名
株式会社ワコム

求人ID
1560977

部署名
Technology Solution Unit 2

業種
ハードウエア

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 新宿区

最寄駅
丸の内線、　西新宿駅

給与
450万円 ~ 650万円

休日・休暇
完全週休二日制（土日祝）、季節休暇等あり / 年間休日125日

更新日
2026年11月17日 08:00

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
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

About the role:
ペンとタッチにおけるワコムの高い専門技術を顧客の製品やサービスとかけ合わせることで新しいデジタルソリューションを生み出していくビジネスをご担当いただきます。
スマートフォンやタブレット、ノートPC、デジタル文具、教育ツールへの応用など、ワコムの技術が生かせる領域はとても広く、そして今後もさらに広げていくことが期待されています。

今回の募集ポジションでは、入社後にワコムのテクノロジーについて学んでいただき、その知識をもとに顧客側に顕在・潜在するニーズに応え、「顧客と共に」新しい価値体験を市場に届けていくという、ワコムにとっても新しい挑戦をしていく分野での活躍が期待されています。
企画力を磨いて新しい価値を作り出すことに意欲的な方や、テクノロジーに関心が高く、その知識習得を楽しめる方には、多くの成長機会があるポジションとなります。

Key responsibilities:
-新規ビジネス開拓および既存顧客に対する売り上げ拡大のための営業活動
-ユニット全体での戦略的目標を理解し、達成・利益の最適化のための提案や関連各所と連携する
-ワコムの持つ技術を用いて顧客と一緒に新しいサービスや体験を創るための営業活動を行い、ワコムの技術から生まれる体験の価値を市場に届けるソリューション提案や企画立案等、新しいモノ・コトを創り上げる
-担当する顧客および新規マーケットに対し、潜在的なニーズを引き出し、ソリューションやサービスの創造・提案といった一連のアクションを実行する
-顧客に対するコントロールタワーとして、社内外の関係者と連携・関係構築をリードする

スキル・資格

【必須】
・BtoB 営業経験（3 年以上）
・電子部品業界での経験または電気工学の知見
・技術領域への興味関心および新たな知識習得への強い意欲
・大学/大学院卒業

※Account managerは加えて下記必須
・新規事業企画や新規サービス提供の経験

（尚可）
・技術営業のご経験
・営業、マーケティング、エンジニアリングとの協業をリードしたご経験
・製造業、電子部品業界での経験者歓迎
・ビジネスレベルの英語力
・ソフトウェアの知識

【人物】
・自ら情報をキャッチアップし、アクティブに活動できる方
・新しい技術や知識を積極的に習得し、アウトプットできる方
・協調性をもち、チームとしての活動が出来る方

会社説明