



## 事業開発（ビジネスディベロップメント）(Apple製品担当)

60年以上に渡り日本でのITディストリビューション事業に貢献

### 募集職種

#### 採用企業名

TD SYNNEX株式会社

#### 求人ID

1563265

#### 業種

その他（IT・インターネット・ゲーム）

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区、港区

#### 最寄駅

山手線、田町駅

#### 給与

700万円～1100万円

#### 休日・休暇

完全週休2日

#### 更新日

2026年02月12日 14:00

### 応募必要条件

#### 職務経験

6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

#### <この求人の魅力>

- 教育機関向けにApple製品の導入拡大を推進し、販売店支援や販促活動をリードするポジション。
- グローバルブランドの成長に直接貢献できる。
- IT業界での営業・プリセールス・製品提案経験や、英語でのベンダー対応経験が活かせる。
- テレワーク可・私服勤務・年4回インセンティブ支給あり。

#### 仕事内容

外資系IT専門商社において、事業開発（ビジネスディベロップメント）としてApple製品および関連ソリューションの販売促進業務をお任せします。

本チームでは、教育機関を対象としたApple製品（Mac/iPad）の導入拡大に向けて、全国の販売店を通じた製品訴求活動を行っていただきます。

販売店や社内営業と連携し、Apple製品の機能紹介や利活用提案を行うとともに、自社が提供する付加価値サービスや関連ソリューションを組み合わせて、パートナーのビジネス拡大に貢献していただきます。

また、営業活動を支援する一環として、技術的な問い合わせ対応も一部ご担当いただきます。

#### [具体的な職務内容]

- 教育機関向けに、Apple製品（Mac/iPad）の導入拡大を目的とした販売促進活動の企画・実行
- 社内営業チームと連携した、販売店との個別商談の実施（現地訪問およびオンライン。出張を伴うケースもあり）
- 全体の案件管理、および個々の案件の成約率向上にを目的とした営業支援活動の実施
- Apple製品や関連ソリューションの説明・提案（製品デモ含む）の実施
- 技術的な問い合わせ対応（端末管理や設定に関する基本的な内容）

#### キャリアパス・評価制度

社内公募制度あり、マネージャーと定期的にゴールに対してのフォローアップトークを必ず実施。

#### 雇用形態

正社員

#### 年収

想定年収：700万円～1100万円

月給：46万円～73万円

インセンティブ制度有、年4回支給

※年収金額は選考を通じて上下する可能性があります。

#### 勤務地

東京都

#### 勤務時間

1日8時間のみなし労働

事業場外のみなし労働時間制

#### 休日休暇

完全週休2日、年末年始休暇、病気休暇、特別休暇、慶弔休暇、年次有給休暇（入社と同時に最大13日付与）

#### 手当・福利厚生

社会保険完備、財形貯蓄制度、確定拠出年金制度、確定給付型企業年金制度、社員販売制度、テレワーク制度、私服勤務可、社内部活動制度、ベンダー研修制度、他

#### スキル・資格

##### 【必須】

- PC、タブレットの法人営業経験（5年以上）
- MDMやデバイス管理に関する基本的な理解
- 日本語（ネイティブルベル）英語（文書読解およびメール等のやり取り）

##### 【尚可】

- 教育市場または法人市場におけるハードウェア製品の導入&提案経験があれば尚可
- 英語力（会話レベル）

#### 選考プロセス

オンライン面接3-4回+web適性検査

※希望があれば対面面接も可能です。

#### 会社説明