



プロダクトマーケティングスペシャリスト(セキュリティ製品) 週2-3程度在宅可

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 SYNEX株式会社

求人ID

1563420

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

600万円 ~ 1100万円

休日・休暇

完全週休2日制(土・日)、祝日

更新日

2026年04月23日 14:00

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

<この求人の魅力>

- ・セキュリティ製品のプロダクトマーケティングをリードし、戦略立案から実行まで担うポジション
- ・グローバルIT企業で市場戦略を主導/最新セキュリティ領域に携われる
- ・IT業界やセキュリティ業界でのマーケティング経験、分析力・企画力が活かせる
- ・企画裁量労働制・テレワーク制度・私服勤務可

■募集背景

TD SYNEX株式会社は1962年に日本で創業された関東電子機器販売を母体を持ち、60年以上に渡り日本でITディストリビューション事業に携わってきました。

同時に、世界トップクラスのITディストリビューターTD SYNEX Corporationの一員であり、日本とグローバルの二つの側面を持つ外資系IT商社です。

昨今、お客様の課題は多岐にわたります。

私たちは従来の卸売りビジネスに加え、複数の製品・サービス・プログラム開発を組み合わせでご提案する“ソリューションアグリゲーション”や、販売店様、メーカー様、サービスパートナー様をフラットに繋ぎ、ビジネス共創プラットフォームを提供する“オーケストレーション”ができる企業を目指しています。

日本には古くより商人の経営哲学“三方よし”という理念があります。

私たちもこの理念を尊重し、販売店様、メーカー様、エンドユーザー様、TD SYNEXの“四方よし”のビジネスを実現し、“売り手”と“買い手”の双方の立場を実現するためにも、リクルーティングをはじめ人材投資へ力を入れております。

仕事内容

【職務内容】

外資系IT専門商社において、セキュリティ製品のプロダクトマーケティングをリードしていただきます。

このポジションでは、マーケティング戦略の策定から、リード創出、リード管理までのプロセスを統括し、当該製品の価値を最大化する役割を担っていただきます。

[具体的な職務内容]

- 販売支援のためのツール(セールスツール?)の作成。
- 市場分析、競合分析に基づくマーケティング戦略の策定・実行
- 展示会やセミナーなどのオフラインイベントの企画・実行
- デジタルチャネルを活用したリード創出とナーチャリング
- ウェブコンテンツ（ブログ、ランディングページなど）の企画・ディレクション
- CRMを活用したリード管理
- プロダクトチームや外勤営業とのコミュニケーションおよび調整、施策の計画策定

研修期間中は出社しながらOJTを行います、一人立ち後は週2程度の出社頻度となります。

IT業界でのプロダクトマーケティングのご経験をお持ちの方、セキュリティ業界でのマーケティング経験をお持ちの方などからの積極的なご応募をお待ちしております。

雇用形態

正社員

年収

想定年収：600万円～937万円

月給：45万円～71万円

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

東京本社 / 〒108-0023東京都港区芝浦 3丁目 1-1 msb Tamachi 田町ステーションタワー N 21 階

勤務時間

企画業務型裁量労働制 1日8時間のみなし労働

休日休暇

完全週休2日制(土・日)、祝日、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、ペンダー研修制度、他

スキル・資格

【必須】

- 法人営業経験（3年以上程度）
- 在庫管理、売上管理からのアクション等、何かしらのデータ分析からのPDCAを回した事が継続的にある方

■求める人物像

- 社内外との関係者とのコミュニケーションを齟齬なく行える方
- 様々な考えや違いを受け入れ、オープンコミュニケーションが取れる方
- 自発性、積極性があり、自ら提案、実行に移すことを意識している方

歓迎・ICT機器など、IT業界での法人営業経験

- パートナービジネスの経験があれば尚可

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

