



【東京・港区】営業企画推進 パソコン周辺機器担当 | IT業界経験者優遇 | テレワーク可

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 SYNNEX株式会社

求人ID

1563994

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

450万円 ~ 650万円

勤務時間

9:15~17:35 (実働7時間20分、休憩60分)

休日・休暇

完全週休2日制(土・日)、祝日

更新日

2026年01月29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>

- Microsoft製品を中心にPC関連ビジネスの拡販戦略を企画・推進する業務
- グローバル製品の市場成長をリードできる／企画から実行まで携われる
- 営業企画・マーケティング・在庫管理・データ分析経験
- 週2テレワーク可・年4回インセンティブ支給

■募集背景

TD SYNNEX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に持ち、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 SYNNEX 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てご提案する“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 SYNNEXの“四方よし”的なビジネスを実現し、“売り手”と“買い手”的な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財投資へ力を入れております。

仕事内容

外資系IT専門商社において、営業企画推進としてPC/PC周辺機器を中心としたMicrosoft Hardwareビジネスを拡大する業務をお任せします。

このチームでは担当製品のビジネス拡大に向けたプランニング、社内外への販売促進、製品の仕入れ、在庫管理などを担当しております。

[具体的な職務内容]

- ・ベンダー様との定例会、製品仕入れ数の策定
- ・製品拡販に向けたプランニング、予算管理、製品マーケティング、実績データ分析、在庫管理
- ・社内営業担当との案件マネージメント、問い合わせ対応、定例会の実施
- ・実機デモ、プレゼンテーション、顧客との定例会、その他社内外の関係者、ステークホルダーとの自発的で能動的なコミュニケーションによる売り上げ目標の達成

その他、当社の仕組み、ベンダーとのビジネス体制、ステークホルダーなどを覚えていただいたのち、担当製品の売上拡大に向けて広く業務を担って頂きます。

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

雇用形態

正社員

年収

想定年収：496万円～620万円

月 給：33万円～41万円

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

9:15～17:35（実働7時間20分、休憩60分）

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、ベンダー研修制度、他

スキル・資格

【必須】

- ・法人営業経験（3年以上程度）

【語学】

- ・日本語（ネイティブルベル）

【尚可】

- ・法人・パートナービジネスの経験
- ・IT業界での営業経験
- ・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

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。

