



【東京・港区】プロダクトマネジメント | 外資系IT商社でソフトウェア製品の仕入れ・販売戦略

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

1564001

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 ~ 750万円

休日・休暇

完全週休2日

更新日

2026年02月19日 03:00

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>

- 外資系IT商社でソフトウェア製品の仕入れ・販売戦略を担当
- 売上拡大に直接貢献できるやりがい
- プロダクトマネジメント、価格交渉、営業連携経験
- テレワーク・私服勤務可・インセンティブ制度あり

■募集背景

外資系IT専門商社において、ソフトウェア製品のプロダクトマネジメントを担当していただきます。

今回募集するポジションは、アプリケーションの仕入れを担当するプロダクトマネージャーです。

当社内で該当ベンダー製品のプレインとなり、メーカーとの関係維持・強化、販売店への提案を通じて、会社の売上拡大に貢献していただきます。

また、複数のベンダーを担当するため、ハードウェア（HW）ベンダーやソフトウェア（SW）ベンダーとの協業を推進し、本部内で相乗効果を生み出すことが求められます。

さらに、目標達成に向けて業務を試行錯誤しながら実直に取り組み、社内営業担当と円滑にコミュニケーションを図ることも重要です。

営業的な感覚を持ち、迅速かつ的確なレスポンスができる方を求めていきます。

仕事内容

【具体的な職務内容】

・メーカー仕入れに関する業務

- ・四半期および年間の販売目標金額を設定し、それに基づいた販売プランの策定やKPIの設定、メーカーへの支援要請
- ・戦略在庫の設定および戦略的価格での仕入れを可能にするための価格交渉（場合によっては戦略在庫に限らず、発注済み製品の納期調整も含む）
- ・定期的なメールマガ配信や、当社ECサイトでのバナー掲載による販促活動
- ・メーカー営業担当との定例会の実施、営業向けセミナーやイベントの企画・実施要請など

・会社売上向上に関する業務

- ・各部署の販売目標を管理し、売上向上を目指した施策の立案・実施、案件管理、販売フォーキャストの提示
- ・製品の価格設定や営業案件対応のサポート（特に戦略的案件に関する補填額の調整、出荷済み製品への金額補填による純利益率の向上、純利益シミュレーションの実施）
- ・License更新やメーカー戦略商材、助成金対象製品の社内プロモーションを通じた営業の販売意識向上、社内営業部門への支援
- ・営業からの問い合わせ対応、商品登録、全社アナンスの作成、製品チラシの作成など

・会社コスト改善に関する業務

- ・適正在庫の維持および適正タイミングでの発注・仕入れ調整、購買部門との連携による在庫製品の購入要請
- ・部署別コストの可視化を通じた利益改善、販売価格の見直し、利益改善ロジックの理解と実践

・主な連携部署

- ・営業部門、購買部門（製品の発注や販売プラン設定など）、ファイナンス部門（MDF管理、執行可否の相談、価格補填対応など）

雇用形態

正社員

年収

想定年収：480万円～750万円

月給：32万円～50万円

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

専門業務型裁量労働制 月160時間

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】

■スキル・能力

- ・社内関係者、パートナー企業、お客様と円滑にコミュニケーションを図り、的確なプレゼンテーションができるスキル
- ・業務プロセスの効率化を推進し、改善を実行できる能力
- ・ExcelやPower BIなどのツールを活用し、データに基づいた効果的なプレゼンテーションを作成するスキル
- ・積極的かつ迅速に課題を特定し、適切な解決策を導き出す問題解決能力

■求める経験

- ・アプリケーション（サブスクリプション）の構成や仕組みを理解している、または実務経験・学習経験がある方

- IT業界における営業経験を2~3年程度有する方

■求める人物像

- 社内外の関係者と円滑にコミュニケーションを取り、部門を超えた対象者とも（指導のもと）効果的に連携できる方
- 多様な考え方や価値観を受け入れ、オープンなコミュニケーションを実践できる方。また、変化する環境やプロセスに柔軟に適応し、行動を調整できる能力を持つ方
- 自発的かつ積極的に行動し、提案から実行まで主体的に取り組める方。課題に対して解決策を提示し、合理的なコミュニケーションと影響力を発揮できるスキルを持つ方
- 指導を受けながら適切に業務を進める一方で、自律的に行動し主体的に取り組める方

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。

会社説明