



Microsoftクラウド製品のプロダクトマネジメント

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

1564009

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

400万円～650万円

勤務時間

9:15～17:35（実働7時間20分、休憩60分間）

休日・休暇

完全週休2日制(土・日)、祝日

更新日

2026年02月05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

ビジネス会話レベル

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>

- ・クラウド製品・ソリューションの提案で事業拡大を支援
- ・最新技術を学びながら成長できる環境
- ・IT営業・マーケティング戦略・ベンダーマネジメント経験が活かせる
- ・在宅勤務中心で柔軟な働き方、週1出社で対応可能

仕事内容

クラウドビジネスはまだまだ成長可能性の大きなビジネスであり、当チームでも年間40%以上の成長を目指しています。
また、クラウドビジネスは技術開発のスピードが早く、本職種においても、生成AIやセキュリティ、インフラ最適化、マルチクラウド、ハイブリッドクラウドなどのソリューション提案をさらに今後強化し、自らの知識をアップデートさせながら業務に取り組んでいただくことができ、チームとともに成長していただける環境です。
当社独自のクラウド導入・運用支援やトレーニングのサービス、パッケージなどのビジネス開拓にも力を入れており、他社との差別化や付加価値を創出することを大事にしています。
お客様およびパートナー様とのコミュニケーションを通じて、ソリューションの理解を深め、適切な提案を行い、お客様の課題を解決するとともに 当社の事業拡大に貢献します。
担当ベンダーのさらなるビジネス拡大に向け、売上・利益の拡大を目的とし、マネージャーの指導の下、次のような業務に携わっていただきます。

[具体的な職務内容]

- ・ 担当するベンダーのビジネスの一員として、マーケット分析、戦略、施策、ビジネスプラン・実行プランの策定
- ・ メーカー、販売店と戦略的および良好な関係を構築に寄与し、売上・利益の拡大を目指す
- ・ 数字の管理、フォーキャスト、ビジネスレビューを含むビジネスマネジメント
- ・ 各種提案書、訴求資料の作成
- ・ 担当製品販売促進に向けたマーケティング活動の企画運営、マーケティングと連携しながら、Go-to-Market戦略立案
- ・ 担当製品に関する日々の情報収集、アップデート、及び社内/社外の間合せ対応
- ・ 担当する製品、サービス販売における必要なオペレーション
- ・ 海外のチームと連携し、グローバル/APACソリューションの日本展開

[就業環境]

当チームでは東京勤務のメンバー、地方勤務（在宅勤務）のメンバーが在籍しています。
東京勤務の場合は本社オフィスに週1日程度の出勤があります（必要に応じ、週2以上の出勤を頂く可能性があります）
それ以外は在宅勤務が可能です。
顧客との商談は基本的にオンラインが多いですが、状況に応じて現地訪問が必要になる場合がございます。

雇用形態

正社員

年収

想定年収：400万円 ～ 620万円

月 給：26万円～41万円

インセンティブ制度対象：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分間）

休日休暇

完全週休2日(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、確定給付型企业年金制度、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

■スキル・能力・経験

【必須】

- ・ PC,サーバーを含むIT商材の営業経験（3年以上）
- ・ ビジネスレベルの英語力

■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
- ・ 部門を超えた対象者と 効果的にコミュニケーションできる方
- ・ 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。変化する環境/プロセスに対処するために行動を適応させる能力、ソリューションの理解やキャッチアップ、また自己改善に努められる方
- ・ 自発性、積極性、主体性があり、自ら提案、実行に移すことを意識している方
- ・ 解決策を提案する能力、合理的なコミュニケーションと影響力を与えるスキルがある方
- ・ 物事を組み立てて考えることが得意で、実行力のある方

歓迎【尚可】

- ・ パブリッククラウド、SaaSサービスの営業・提案経験

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。
