



International Sales Representative | 世界20拠点×40年の実績を誇るグローバル企業

◆成果がダイレクトに収入へ反映されるインセンティブ制度◆

募集職種

採用企業名

Smith & Associates Far East Ltd.

求人ID

1565979

業種

流通

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2026年06月30日 13:00

応募必要条件

職務経験

1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

◀本ポジションの魅力▶

- 世界20都市以上の拠点と連携し、グローバルに活躍できる営業職
電子部品業界のリーディングカンパニーで、海外顧客と直接コミュニケーションを取れるダイナミックな環境です。
- 業界トップクラスのUncapped Commission (上限なし)
成果がそのまま収入に反映される仕組みで、高収入を実現できます。
- 外資系ならではの自由度×成長環境
裁量が大きく、チャレンジを歓迎する企業文化。トレーニング・研修制度も充実し、早期成長が可能です。

- 働きやすいオフィス環境・福利厚生
- フラットな社風、スタイリッシュなオフィス、ウェルネス制度、社内イベントなど、長く働ける環境が整っています。

《会社について | About Smith》

Smith & Associates は、1984年にテキサス州ヒューストンで創業。
世界最大級の独立系電子部品ディストリビューターとして、40年以上にわたり成長を続けてきました。

- 世界20拠点に展開
- 多国籍メンバーによるグローバルチーム（50以上の言語を使用）
- 売上は2019年以降 129億USD以上
- 顧客はモバイル・自動車・産業機器・半導体・コンシューマー等、幅広い業界

電子部品の調達から品質検証、サプライチェーン支援までを一気通貫で提供し、世界中のメーカーの生産を支えています。

《ポジション | International Sales Representative》

世界の顧客やサプライヤーと連携しながら、
新規開拓・提案・関係構築・サポート業務を幅広く担当いただきます。

主な業務内容

- 世界中の新規顧客・ベンダーの開拓
- オンライン調査、電話・メールでの営業アプローチ
- 既存顧客との関係維持・コミュニケーション
- 営業サポート業務（見積・受発注など）
- 電子部品の技術・市場動向のリサーチ
- 海外オフィスと連携したプロジェクト対応

スキル・資格

《必須》

- B2B営業または新規開拓営業の経験（2年以上）
- 結果志向で課題解決に向け行動できる方
- 自ら学ぶ意欲・成長意欲が高い方
- 英語でのビジネスコミュニケーション能力

《歓迎》

- 電子部品メーカー / ディストリビューター / 商社での営業経験
- 自動車・電機・半導体など大手企業との取引経験
- セミコンダクター関連の知識・経験

《想定年収》

現年収の10〜25%アップを想定（経験・能力により決定）

《待遇・福利厚生》

- Uncapped Commission（成果に応じ上限なし）
- キャリアアップ支援・研修
- モダンなオフィス環境
- ジム / ウェルネス補助
- 社内イベント・海外拠点との交流
- 社会貢献活動への参加機会
- 安定したグローバル企業で長期成長が可能

会社説明