



グローバル企業・外資×ハイクラス転職

「語学力」を活かす転職なら、JAC Recruitment

【800～1600万円】大手PCパーツ、ゲーミング機器メーカーで国内法人営業/事業開発

corsair japan合同会社での募集です。 アカウントエグゼクティブAE...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

corsair japan合同会社

求人ID

1566813

業種

ハードウェア

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

800万円 ～ 1600万円

勤務時間

09:00 ～ 18:00

休日・休暇

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始

更新日

2025年11月27日 14:41

応募必要条件

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

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2340654】

主な業務内容：

・年間および四半期目標の達成のための営業活動

・ゲーミング周辺機器、家具、Elgato、SCUF、FANATECを中心に全製品ラインの小売収益拡大

・ディストリビューターとの関係管理・維持、会社方針の確実な伝達

・ブランド・ディストリビューター・チャネル顧客間の売込量・売渡量・売切れ率の管理

- ・ディストリビューター及びチャネル顧客の在庫水準管理
 - ・各当事者のマージン構造管理、コスト意識の徹底
 - ・日本主要小売バイヤーとの直接関係構築
 - ・競合他社の動向、市場シェア、機会特定、ベストプラクティスに関する日本小売市場へのCorsairの理解を深める
 - ・チャネル顧客と連携し、Corsairブランド棚、ディスプレイ資材、体験ゾーン、旗艦店を含む小売店舗での存在感を構築する
 - ・プロモーション、バンドル販売、インセンティブ、販売奨励金などの販売活動を主導する
 - ・バックエンドリポート、MDFの予算管理と請求プロセス遵守のための財務規律を保持する
- 販売促進：販売ツール（バックエンドリポート、インセンティブ、販売奨励金）を活用し、販売戦略を策定。
- チャネルバイヤーやディストリビューターと連携し、販売促進プロジェクト/プログラムを実行
- ・チャネル重点化：主要チャネル顧客と連携し、プロモーションや全国的な祭典における需要創出、製品選定計画を立案
 - ・主要小売店との既設関係、または過去の取引経験を有すること
 - ・重点チャネル顧客への定期的な現地訪問により、本社バイヤー及び重点店舗マネージャーとの直接関係を構築
 - ・主要小売チェーン本社及び重点店舗への定期的な訪問が求められる
 - ・市場情報：チャネル内における競合情報（マーケティング活動、価格比較、プロモーション、市場シェア、チャネル構造、供給詳細）を調査
 - ・製品トレーニング：新製品の主な特徴、価格帯、ベンチマークについてチャネル顧客を教育する定期セミナーの開催
 - ・小売価格：主要チャネル顧客が価格戦略を遵守できるよう確保し、市場価格、競争力、プロモーション活動を日々モニタリング
 - ・電話会議によるアジア太平洋地域事務所との定期的な報告・連絡

スキル・資格

- ・日本の小売業界における5年以上の実務経験
- ・国内出張および頻繁な現地訪問が可能なこと
- ・性格面
- ・顧客志向であり、変化を受け入れる姿勢
- ・自主性、規律性、そして高いモチベーション
- ・チームワークを重視する姿勢
- ・戦略的思考を持ち、自らと他者の成長のために業務パフォーマンスを推進する能力

会社説明

Corsair（コルセア）とは、1994年に設立されたアメリカのメーカー（親会社コルセア・ゲーミング（NASDAQ: CRSR）で、高性能メモリ、電源ユニット、PCケース、冷却機器、キーボード、マウスなどのゲーミングデバイスを開発・製造しています。特に、RGBライティング機能を搭載した製品で知られ、ゲーマーやPC愛好家から高い評価を得ています。