【NAS・監視カメラSolutionの法人営業】台湾本拠・世界各地に拠点を置くSynology日本支社◆英語・中国語歓迎

✓対前年比2桁成長を継続中 ✓自由度の高い社風 ✓グローバル企業で活躍◎

募集職種

採用企業名
Synology Japan株式会社

求人ID
1603014

部署名
営業部

業種
ハードウエア

会社の種類
外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 中央区

最寄駅
山手線、　東京駅

給与
600万円 ~ 1000万円

休日・休暇
年間休日：121日 完全週休2日制（土・日）、祝日 ・ 休暇：GW休暇、夏季休暇（お盆休み）、年末年始休暇

更新日
2026年11月03日 10:00

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
日常会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

※英語又は中国語スキルをお持ちの方歓迎（必須ではありません）

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 法人顧客や販売代理店への提案営業を通じ、日本市場での事業拡大を推進する営業職

- 日本市場の新規開拓や市場シェア拡大を担い、事業成長に大きく貢献できる環境
- パートナー企業や社内各部門と連携し、営業戦略から事業開発まで幅広く携われる
- 時差出勤や私服勤務に加え、資格取得支援や書籍購入補助など福利厚生も充実

【業務内容】

- 日本市場における潜在法人（エンタープライズ）顧客の開拓およびSynology製品・ソリューションの市場シェア拡大
- 国内の主要販売代理店（ディストリビュータ）、SIer、リセラーとの良好な関係構築・共同エンゲージメントの推進
- 日本のデータ保護、データストレージ、ネットワーク、監視ソリューション市場に関する市場調査
- アカウント管理、受注調整、売上レポート作成、パイプライン（案件）管理のサポート
- 日本語での製品プレゼンテーション、提案書作成、パートナー企業向け勉強会（トレーニング）の企画・実施
- 営業、マーケティング、プリセールスチームと連携した日本市場での事業開発支援
- 顧客訪問、パートナー訪問、展示会、チャネルプロモーション活動への参加
- 日本地域における新規ビジネス機会の特定、評価、フォローアップ

■組織について：
NAS（ストレージ）と監視カメラSolutionの売上増を目指す営業部門です。
事業規模拡大のため仲間を募集をしております。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、4ヶ月（労働条件は正式採用後と同じです）

【給与】
年収：600万円 ~ 1000万円（月給制）
月給：43万円 ~ 72万円
※固定残業代（25時間分）を月給に含みます。超過分は別途支給いたします。
※若手からシニアまで、経験と能力に応じて変動します！

【昇給】

年1回（1月）
※在籍6ヶ月以上の方が対象

【賞与】

年2回（6月・12月）
※月給1ヶ月分を基準に、在籍1年未満は在籍期間に応じて按分

【インセンティブ】

年1回（12月）
※勤務実績・貢献度・会社業績等を総合的に勘案して決定。在籍6ヶ月以上対象。

【就業時間】
勤務時間：9:00 ~ 18:00（実働8時間）
休憩時間：12:30 ~ 13:30（1時間）
※通勤混雑を避けるため、時差出勤は可能です。

【勤務地】
〒103-0028
東京都中央区八重洲1-3-18 VORT東京八重洲maxim 9階

■アクセス：
・JR各線「東京駅」徒歩4分
・東京メトロ銀座線・東西線「日本橋駅」徒歩3分
・都営浅草線「日本橋駅」徒歩3分
・東京メトロ丸ノ内線・半蔵門線・千代田線・東西線「大手町駅」徒歩5分

【休日休暇】
会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】

- 社会保険完備（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- 入社初日から有給休暇5日を付与（半年後に10日、以降は勤続年数に応じて付与）
- 年間7日まで「有給の病気休暇」あり / 安心して働ける休暇制度
- 交通費支給
- 書籍購入補助
- 資格取得支援制度
- 自社製品の社員割引制度
- ビジネスカジュアル可（私服勤務可）
- 社内イベント（不定期の食事会、忘年会等）
- 飲料・菓子類の無料提供 ほか

スキル・資格

【必須要件】

【必須要件】

- 事業開発、営業、アカウントマネジメント、またはチャネルマネジメントの実務経験
- 顧客との関係構築・折衝、およびITソリューションの提案経験
- プレゼンテーション能力

【歓迎要件】

- 日本市場・商習慣、およびチャネルエコシステムに関する知識
- MIS、IT、データ保護、ネットワーク、データストレージ、監視ソリューション等の知識
- 販売代理店、リセラー、システムインテグレーター、または法人顧客との業務経験
- 部門横断での連携・協業経験
- 長期的なパートナーシップ構築に積極的に取り組める方

【求める人物像】

- 主体性があり、成果志向で変化に柔軟に対応できる方
- 日本国内および台湾本社への出張が可能な方
- ネイティブレベルの日本語能力

会社説明