NETGEAR®

※急募※【チャネルセールス】IT業界での営業経験者を募集◆パートナーの売上を最大化／成果がダイレクトに評価される環境

1996年に米国カリフォルニアで設立、ネットワーク機器を開発販売する外資系企業

募集職種

採用企業名
ネットギア ジャパン合同会社

求人ID
1608022

業種
ハードウエア

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 中央区

最寄駅
銀座線、　京橋駅

給与
経験考慮の上、応相談 ~ 1300万円

勤務時間
9:00〜18:00(休憩 1 時間)　※時短勤務有

休日・休暇
完全週休2日制（土日祝）

更新日
2026年11月05日 09:00

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
ネイティブレベル

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≫

- パートナーの売上拡大に向け、戦略立案から販促、営業支援まで一貫して担う
- 新たな販売スキームや施策を自ら企画し、市場を牽引する醍醐味を味わえる
- 社長・経営陣との距離が近く、大型案件の承認や新施策の決裁を迅速に進められる
- RSU・ESPPや自社製品割引、月6,000円までのスポーツ補助など福利厚生が充実

【業務内容】
「パートナー/リセラーと共に成長し、市場を牽引する」ネットギア製品(ネットワークスイッチ、Wi-Fi、ストレージ等)を販売するパートナー・リセラーのビジネス拡大をミッションとします。
単なる製品紹介にとどまらず、パートナーの売上を最大化するための戦略立案からプロモーション企画、現場の営業支援までをハンズオンで実行していただく、やりがいのあるポジションです。

< 具体的には >

1．パートナー・リセラーマネジメントと新規営業：

- 既存パートナー・リセラーとの強固なリレーション構築と、定期的なビジネスレビューの実施
- 取引のない新規パートナー・リセラーの開拓
- パートナー・リセラーの営業担当者向け勉強会や製品トレーニングの企画・実施
- エンドユーザーへの同行営業・ソリューション提案サポート

2．パートナープログラムへの誘導・深耕：

- NETGEAR パートナープログラムへの新規パートナー登録・オンボーディング支援
- パートナーランク(Ignite / Apex)の昇格に向けた個別アクションプランの策定と実行支援
- Deal Registration(案件登録)制度の活用促進と、パートナーへのメリット訴求
- 未活性パートナーへの再エンゲージメント施策の立案・実施
- パートナーポータルの活用促進(製品情報・価格・マーケティングリソースへの誘導)
- プログラム特典(リベート、MDF、NFR 機器等)の積極活用によるパートナーロイヤリティ向上

3．エンドユーザー提案支援：

- エンドユーザーのネットワーク課題のヒアリングとソリューション提案
- RFP・RFI 対応、見積作成支援
- 競合他社(TP-Link Omada、Ubiquiti 等)との差別化提案

4．販売促進施策の企画・実行：

- キャンペーン企画、インセンティブプログラムの設計・実施
- 共同マーケティング施策(MDF の活用等)の立案
- マーケティング部門・製品部門と連携した販促資料の作成

5．売上管理・分析・レポーティング：

- 売上進捗・パイプライン管理、POS データ分析
- 市場・競合動向の収集と分析
- 経営層(日本・APAC リーダーシップ)への定期的な活動レポートと提言
- Salesforce による CRM 管理・案件登録・活動記録

■このポジションの魅力：

- 圧倒的な裁量権:「どうすれば売れるか」を自ら考え、新しい販売スキームや施策に自由にトライできる環境
- フラットな組織:社長・経営陣との距離が近く、大型案件の特別価格承認や新施策の決裁がスピーディ

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月(成績により延長あり)

【給与】
年収：〜1,300 万円(インセンティブ込み)
■ベース：インセンティブ=6:4 または 7:3
※月45h 残業代込

【就業時間】
9:00〜18:00(休憩 1 時間)
※時短勤務有

【勤務地】
東京都中央区京橋
■アクセス：京橋駅 徒歩1分

【休日休暇】

- 完全週休 2 日制(土日)
- 祝日
- 夏季休暇 3 日
- 年末年始休暇 6 日
- 有給休暇
- 産休・育休取得実績あり

【待遇・福利厚生】

- 社会保険各種完備

- 交通費全額支給
- RSU(譲渡制限付き自社株取得権)
- ESPP(社内持株制度)
- 自社製品購入割引
- スポーツ補助(月 6,000 円まで)

スキル・資格

【必須要件】

- IT 業界(SW、HW、SIer、販売店、代理店等)での営業経験 2 年以上
- 英語力(ビジネスレベル)
- ネイティブレベルの日本語力
- 数字に対するコミット力と結果志向

【歓迎要件】

- IT パートナー営業経験(SIer、VAR、MSP 等のパートナーへの販売・支援経験)
- 代理店・ディストリビューター営業経験
- 無線 LAN(Wi-Fi)の取り扱い経験
- ネットワーク全般の知識・経験(スイッチ、ルーター等)
- Salesforce などの CRM ツール活用経験
- POS データ分析・販促施策の立案・実行経験

【求める人物像】

- 改善・仕組み化が得意で、自走できる方
- スピード感を持って行動し、成果にコミットできる方
- パートナーの課題を自分事として捉え、共に成長できる方
- フラットな組織の中で裁量を持って動ける方

【選考について】

- 募集人数：1名
- 選考フロー：書類選考 → 1 次面接(対面) → 最終面接(英語)
  ※状況により変更あり

会社説明