海外営業 / ASEANをメインとした代理店営業 / 市場分析・戦略立案から実行まで幅広く担当

Wacom for a Creative World

募集職種

採用企業名
株式会社ワコム

求人ID
1611498

部署名
Creative Experience Unit

業種
ハードウエア

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 新宿区

最寄駅
丸の内線駅

給与
700万円 ~ 900万円

休日・休暇
完全週休二日制（土日祝）、季節休暇等あり / 年間休日125日

更新日
2026年11月04日 10:00

応募必要条件

職務経験
6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
ビジネス会話レベル

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

About the role:

当社は、デジタルアーティスト、デザイナー、教育機関、およびビジネスユーザー向けにペンタブレットおよび液晶ペンタブレットを開発・販売しています。
本ポジションでは、東南アジアを中心とした海外代理店・販売パートナーとの関係構築および売上拡大を担当していただき

ます。市場分析や販売戦略の立案、販促施策の推進を通じて、担当エリアにおける事業成長をリードしていただきます。

Key responsibilities:
1. 海外市場分析・戦略策定・市場開拓
・市場動向、競合情報の収集・分析
・販売データ分析および売上予測作成
・マーケティング部門との連携した、各国の特性に応じた販売促進施策の立案・実行
・B2BおよびB2Cチャネル戦略の策定
・現地スタッフもしくはインフルエンサーを管理・活用したエンドユーザーサポート及び需要拡大
2. 代理店営業・開拓
・東南アジア市場における既存代理店の営業支援
・販売目標達成に向けた代理店との定期的なレビュー
・販売計画・在庫計画の策定と管理
・新製品導入時の販売戦略立案
・代理店向けトレーニングの実施
・未進出市場・重点市場における販売パートナーの開拓
・パートナー候補の評価・選定・契約交渉および導入支援
3. 社内調整
・製品企画・開発部門への市場フィードバック共有
・需給管理部門との供給調整
・海外代理店からの各種問い合わせ対応
4. 展示会・イベント対応
・海外展示会や販促イベントへの参加
・代理店主催イベントの支援
・クリエイター向けコミュニティ活動のサポート

【担当エリア】
・シンガポール
・マレーシア
・タイ
・ベトナム
・インドネシア
・フィリピン
・その他アジア地域

スキル・資格

【必須】
・海外営業経験3年以上
・英語によるビジネスコミュニケーション能力（TOEIC 800点以上目安）
・代理店営業またはチャネル営業経験
・海外出張可能な方
・Microsoft Office（Excel、PowerPoint）スキル

【歓迎】
・コンシューマーエレクトロニクス業界経験
・PC周辺機器・タブレット・ディスプレイ製品の営業経験
・東南アジア市場での営業経験
・貿易実務知識
・中国語または東南アジア現地言語スキル

【人物】
・高いコミュニケーション能力をお持ちの方
・異文化環境で柔軟に対応できる方
・自ら課題を発見し解決できる方
・数字に基づいた営業活動ができる方
・社内外の関係者を巻き込みながら成果を出せる方
・デジタルアートやクリエイティブ業界に興味をお持ちの方

会社説明