

**【法人営業（新規業界開拓）】IT×英語/世界170ヶ国展開 / 教育・医療等**

世界的ネットワーク機器メーカーで、英語を活かし新規市場の開拓を主導！

募集職種**採用企業名**

ティービーリンクジャパン株式会社

求人ID

1616226

業種

通信・キャリア

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, 千代田区

最寄駅

山手線、 秋葉原駅

給与

800万円 ~ 1200万円

勤務時間

9:00 ~ 18:00

休日・休暇

完全週休二日制

更新日

2026年10月09日 15:40

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

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

1996年に設立されたネットワーク機器やスマートホーム製品、セキュリティ製品などを提供するグローバル企業です。170

以上の国と地域で事業を展開し、2025年には無線LAN機器の出荷台数で世界No.1を獲得しています。

【業務内容】

TP-Linkのネットワーク製品を中心とした法人営業を担当し、新規B2Bチャネルの開拓や営業・マーケティング戦略の企画・実行を通じて、売上拡大を推進するポジションです。

- TP-LinkのSMB向けネットワーク製品を法人へ提案・販売し、売上拡大を推進
- 新規B2Bチャネルを開拓し、学校・病院・不動産関連等のエンドユーザーへ製品を提案
- 営業戦略・ビジネス戦略・マーケティングプランを企画・実行し、販売力を強化
- 新規顧客・販売パートナーの開拓を通じ、法人向け事業の成長を推進

■業務内容の変更の範囲：
当社業務全般

■このポジションの魅力：

TP-LinkのB2Bビジネスは成長段階にあり、自ら新たな顧客や販売パートナーを開拓し、事業拡大を推進できることが魅力です。営業戦略の立案からターゲット選定、アプローチ方法まで大きな裁量を持って取り組めるため、これまでの法人営業経験を活かしながら、主体的にビジネスを切り拓くことができます。

グローバルな事業基盤を持つ環境で、英語力を活かしながら日本市場におけるB2Bビジネスの成長に貢献できるポジションです。

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月（条件の変更なし）

【給与】

想定年収：800万円～1,200万円

（内訳）

基本給：¥500,000～¥700,000を含む/月

※ 固定残業20時間含み

■残業手当（20時間超過分別途支給）

【就業時間】

9:00～18:00

■1日あたり所定労働時間8時間

■休憩：60分

■残業：あり

【勤務地】

東京都千代田区外神田 3 - 1 2 - 8 住友不動産秋葉原ビル9階

ティーピーリンクジャパン株式会社

（勤務地変更範囲：全国の当社拠点）

■最寄駅：JR 山手線 秋葉原駅 徒歩3分、JR 中央線 御茶ノ水駅 徒歩8分、東京メトロ 銀座線 末広町駅 徒歩4分

■喫煙環境：屋内禁煙（屋内喫煙可能場所あり）

■転勤：なし

【休日休暇】

- ・年間休日：125日
- ・完全週休二日制（土日祝）
- ・有給休暇：10日～

【待遇・福利厚生】

- ・社会保険完備（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- ・通勤手当（会社規定に基づき支給）
- ・社内イー・インコーナー（冷蔵庫・電子レンジ使用可）
- ・お茶・コーヒー・ウォーターサーバーあり（自販機半額会社負担）
- ・バースデーイベント
- ・定期食事会

スキル・資格

【必須要件】

- ・ネットワーク企業や関連業界でのSMB営業経験3年以上
- ・日本語ネイティブレベル、かつ英語が流暢に話せる方

【具体的に求められる英語力】

当社は米国カリフォルニア州アーバインに本社を置き、世界に拠点を置くグローバル企業です。

主に社内での上長との面談や、ミーティングで英語が必要になります。そのため面接も英語で実施させて頂いております。

会社説明