【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
ティーピ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30日 00:00

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
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３－１２－８　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）
- 社内イートインコーナー（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。

※社内公用語は英語

会社説明