SwitchBot

スマート家電の【提案営業】年休120日 / フレックス / 月給28万 ~

既存顧客メイン / 家電量販店や販売代理店に向けて、当社IoT製品を提案

募集職種

採用企業名
SWITCHBOT株式会社

求人ID
1619484

業種
その他 (IT・インターネット・ゲーム)

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 渋谷区

最寄駅
山手線、　恵比寿駅

給与
400万円 ~ 600万円

勤務時間
フレックスタイム制 (標準労働時間8時間) ※9時 ~ 10時30分までに出社、18時 ~ 19時30分までに退勤

休日・休暇
完全週休2日制 (土日祝)

更新日
2026年11月19日 02:00

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
無し

日本語レベル
ビジネス会話レベル

その他言語
中国語： 北京語 - 日常会話レベル

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

<募集要項・求めるスキルの違い>

- 家電量販店や代理店への販路開拓、新商品提案、売場づくり、販促企画、販売データ分析を通じて売上拡大を推進
- 国内200万世帯が利用するIoTブランドの成長を支え、営業戦略の立案から販促施策まで幅広く挑戦できる環境
- ロボット掃除機やスマートロックなどの人気製品を扱い、成果を賞与に反映。将来は管理職も目指せる環境
- フレックスタイム制・直行直帰OK・残業月平均20時間程度で、土日祝休みと年間休日120日以上を確保

【業務内容】
家電量販店・代理店への営業を担当します。

- 販路開拓・既存取引の拡大
- 新商品の導入提案
- 売場づくり・販促企画の実施
- 販売データの分析・改善提案

＜具体的には＞
あなたの提案で、SwitchBotをより身近なブランドへ！
販路拡大から売場づくりまで、ブランドの成長を支える。

- 営業戦略の立案・販路拡大：
  -会社・部門方針に基づき営業計画を策定。既存取引の拡大や新たな販路開拓を通じて、売上拡大を目指します。
- 代理店・販売パートナーとの関係構築：
  -商談や情報交換を通じて販売状況や課題を把握。新商品の導入や販売拡大に向けた提案を行い、信頼関係と取引を深めます。
- 売場づくり・販促企画の推進：
  -家電量販店と連携し、商品展開や販促施策を企画・実施。商品の魅力が伝わる売場づくりを行います。
- 社内外を巻き込みながらブランドを育てる：
  -商品・マーケティング・アフターサービス部門とも常に連携。市場やユーザーの声を収集し、今後の商品展開や営業戦略にも活かします。

＜扱う商品＞
ロボット掃除機やスマートロックなど、暮らしを便利にするSwitchBot製品

■教育研修制度：
6ヶ月間のOJT研修をご用意しています。
入社後は商品知識や業界知識の習得からスタート。先輩社員のサポートのもと、実務を通して提案ノウハウや業務の流れを学んでいきます。また、人事との定期面談や明確な評価基準を設けているため、自身の成長を実感しながら着実にステップアップできる環境です。

■将来のキャリアパス：
四半期ごとの評価制度を導入しており、チーム業績や個人評価を賞与へ反映。成長や成果を実感しながらキャリアを築けます。
もちろん、ゆくゆくはマネジメントポジションへステップアップすることも可能。

■求人の魅力：

- 成長企業：国内ユーザー200万世帯のIoTメーカー
- 人気商品：ロボット掃除機やスマートロックなど多彩
- オフ充実：土日祝休み＆年休120日でしっかり休める
- 収入UP：月給28万円～＋業績連動型賞与あり
- 裁量大：販路戦略から売場づくりまで幅広く担える成果が賞与に反映！
- 柔軟性：フレックスタイム制／有休も取得しやすい

＜フレックスタイム制を導入しており、業務状況に合わせて柔軟な働き方が可能です＞
残業は月平均20時間程度と少なく、土日祝休み・年間休日120日以上を確保しています。
成果に向き合う時間を大切にしながら、プライベートとの両立も実現できる環境です。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、6ヶ月（期間中の待遇は変更ありません。）

【給与】
初年度年収：400万円～600万円
月給：28万円～40万円＋通勤手当
※経験・能力・マネジメント実績・担当する役割などを総合的に考慮して決定します。

＜キャリアアップ後のモデル年収例＞
-リテールマネージャー：700万～1,000万円

■昇給：年1回
■賞与：業績連動型賞与
※四半期ごとの評価制度を導入。
　『チーム業績』と『個人評価』を反映した業績連動型賞与を支給しています（支給条件あり）

【就業時間】
フレックスタイム制（標準労働時間8時間）
※9時～10時30分までに出社、18時～19時30分までに退勤
※月間160時間で、出社・退社時間を自分で決めることができます。

【勤務地】
東京都渋谷区恵比寿1-21-17 Sreed EBISU＋C 5階
■アクセス：各線「恵比寿駅」から徒歩5分

■転勤：なし
※直行直帰OK

【休日休暇】

- 年間休日120日以上
- 完全週休2日制（土日祝）
- 夏季休暇
- 年末年始休暇
- 有給休暇
- 慶弔休暇
- 産前産後休暇
- 育児休暇

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当
- 福利厚生サービス「ベネフィットワン」加入
- 慶弔見舞金
- 健康診断
- レクリエーション制度（飲み会、社員旅行等）
- 引っ越し支援制度

スキル・資格

【必須要件】

- 何らかの営業経験がある方（目安：3年以上）
- 大卒以上の方
- ビジネスレベルの日本語力をお持ちの方
- 日常会話レベルの中国語力をお持ちの方

【歓迎要件】

- 家電または消費者向け電子機器業界での法人営業経験がある方（3年以上）
- 日本の家電量販店・販売代理店における商流や取引の仕組みを理解している方

【求める人物像】

- 自ら課題を見つけ、解決に向けて主体的に行動できる方
- お客様のニーズを捉え、相手の立場に立った提案ができる方
- 社内外の関係者と信頼関係を築き、協力しながら業務を進められる方
- 異なる文化や価値観を尊重し、多国籍なチームで柔軟に対応できる方

【選考について】

- 選考フロー：
  -1. 書類選考（Web履歴書を拝見し、ご連絡させて頂きます。）
  -2. 面接（2回）※1次面接はWebもしくは対面にて、2次面接は対面にて行います。
  -3. 内定

会社説明