

【1500 ~ 3000万円】法人営業部長

ASUS JAPAN株式会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方...

募集職種

人材紹介会社
株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名
ASUS JAPAN株式会社

求人ID
1622036

業種
ハードウエア

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
1500万円 ~ 3000万円

勤務時間
09:30 ~ 18:30

休日・休暇
【有給休暇】初年度 10日 6か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 夏季休暇 年末年始 年末年始休暇（8日間）・…

更新日
2026年11月12日 14:55

応募必要条件

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

【求人No NJB2209473】
【Business Development】
・develops a trusted advisor relationship to establish alignment with channel partners' senior decision makers.
・Leads collaboration with internal teams to support channel partners and leverage resources.
・Prioritizes selling Laptops desktops and All in one devices and services.
・Works with internal team members and external partners to develop business plans that generate revenue and margin.

・Manages and executes complex account plans to ensure sales goals.
・Creates and distributes internal reports.
・Reconciles partner reporting data tracks key performance indicators（KPIs）and drives actionable outcomes.
・Forecasts managed products and/or partner accounts.

【Relationship Building and Management】
・Leads collaboration with internal teams（e.g. sales FAE marketing CPM Admin）to support partners and leverage resources. Shares overall business plans with key partners and drives actions with internal teams.
・Actively participates and speaks at internal and external events and training by acting as a ASUS ambassador to grow a strong network and remain up to date on industry competitor and market trends. Serves as a resource to partners. Ensures learning from events are landed within their team and provides input and feedback to improve overall event strategy.
・To build up/train the team to manage/expand the channel partners and coverage.

【Account Management】
・Works with internal team and partners to develop joint business plans and convert market opportunities into concrete objectives.
・Develops short and long term goals budgets solution strategies and performance expectations that are aligned with partners' needs and capabilities and align short term plans with long term priorities. Advocates for the adoption of plans within partner organizations and creates mutual accountability between ASUS and partners.
・Manages and executes complex account plans to ensure ASUS and partner sales goals budgets and forecasts are on target. Coordinates with key accounts on plan execution.
・Creates and distributes internal reports to senior leaders that include detailed account updates metrics（e.g. leads frequency yield transaction size）and performance reviews to ensure revenue and activation targets are met. Evaluates the state of business and provides input on how accounts are performing.
・Forecasts managed products and/or partner accounts for their team to examine trends monitor progress and identify opportunities for growth. Addresses gaps for overall team accountability and aligns forecasts across the team.

スキル・資格

【必須条件】
・ IT業界の法人営業経験7年以上
・ 日本各地のチャネル開拓経験 もしくは パートナー拠点への営業経験7年以上
・ 長中期のビジネスプランニング、予算編成管理経験1年以上
・ 日本全国展開の有形商材の営業経験3年以上（例： platform ecosystem/network system/multifunction printer（MFP））
・ パソコン業界もしくはIT製品での勤務経験がある方

【歓迎条件】
・ 代理店、SIer、VARでの営業経験がある方
・ スタートアップまたはベンチャー企業での勤務経験がある方
・ グローバル企業での勤務経験がある方
・ チームビルディングの経験がある方

会社説明

【概要】 世界中で絶大な支持を受ける「Zenbook」「ZenFone」「ROG」シリーズを手掛けるエイスーステック コンピューター（ASUSTeK Computer Inc.）の日本法人。グローバルな技術力と革新的な製品で知られる当社は、グループ全体は約10万人の従業員と1220億円の資本金を持つ、外資系トップクラスの企業です。【事業内容】ASUSの事業は、マザーボードやビデオカードなどのコンポーネントから、デスクトップベアボーンシステム、サーバー、ノートPC、ゲーミングPC、ネットワークデバイス、スマートフォンに至るまで多岐にわたります。実は日系メーカーのPCにも、ASUSの部品が多く使用されており、PC部品・周辺機器の分野においても世界的にトップクラスの地位を築いています。ASUS JAPANは主に日本マーケット向けの自社製品販売、マーケティング活動及びカスタマーサポート機能を担っています。近年代表的な例としては、2023年6月には、革新的なポータブルゲーミングPC「ROG Ally」、2025年2月からも14型ノートPC「ASUS Zenbook SORA」を発売しました。これらのシリーズはポータブル利便性及び超軽量のAI PCとして、多くの注目を集めています。