

【800～2000万円】Regional Sales Manager Japan（IKOTEK）※中国大手IoT向け通信…

香港移遠通信技術有限公司での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓…

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
香港移遠通信技術有限公司

求人ID
1622229

業種
通信・キャリア

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
800万円 ~ 2000万円

勤務時間
09:00 ~ 18:00

休日・休暇
【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 年末年始

更新日
2026年11月12日 14:57

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 NJB2341033】
【Responsibilities】
・Develop and drive EMS / JDM ODM business in Japan Market
・Identify market trends and new verticals/applications
・Customer relationship management and order management with customers
・Define and propose “go to market strategy”

・Work with distributor and channels
・Cooperate with our Marketing department for marketing activities
・Attend trade shows and regional events
・Customer Management Tool

【About this role】
We are looking for an exceptional individual to join our fast growing team. This role will develop our ODM sales in Japan.

Your goal is to grow IKOTE´s ODM revenue and market share in Japan. You will be a link to key customers and product managers develop new market segments and verticals. You will work closely with our RSDs who will support you in your plans and execution.

In short you are a key to our success through great sales achievements.
To be successful in this role you need to be experienced within ODM be well connected with a Sales/Product marketing profile. You should have several years of ODM sales and/or product marketing experience in the Japan market.

【業務内容（和文）】
・日本市場におけるEMS / JDM ODM事業の開発・推進
・市場動向および新規業種 / アプリケーションの特定
・顧客との顧客関係管理および受注管理
・市場開拓戦略の策定・提案
・販売代理店および販売チャネルとの連携
・マーケティング活動においてマーケティング部門と連携
・展示会や地域イベントへの参加
・顧客管理ツール

【役割（和文）】
当社は急成長中のチームに加わっていただける優秀な人材を求めています。この役割は、日本におけるODM販売の拡大です。

本ポジションの目標は、IKOTEのODM売上と日本市場シェアの拡大です。主要顧客や製品マネージャーとの橋渡し役として、新たな市場セグメントや垂直市場を開拓していただきます。また、計画策定と実行においてサポートを提供するRSD（販売開発担当）と緊密に連携していただきます。

つまり、優れた販売実績を通じて、当社の成功の鍵となる存在となるのです。
この役割を成功させるには、ODM分野での経験、優れた人脈、そして営業 / 製品マーケティングの知識が求められます。さらに、日本市場における数年のODM販売または製品マーケティングの経験も必要だと考えられます。

スキル・資格

・Minimum five years experience as sales in IoT market
・Understanding of IoT verticals customer segments and ODM competitor landscape
・Deep understanding of Manufacturing Heavy Industry market in Japan for industrial PDAs routers tracker smart meter and etc
・Strong hunter mindset with a proactive and persistent approach for lead generation

【求める経験（和文）】
・IoT市場における営業経験5年以上
・IoT業界、顧客セグメント、ODM競合状況に関する理解
・産業用PDA、ルーター、トラッカー、スマートメーターなど、日本の製造業および重工業市場に関する深い理解

＜求める人物像＞
・リードジェネレーションにおいて積極的かつ粘り強いアプローチをとる、強いハンター精神
・100%フォローアップの姿勢で、組織的かつ体系的な業務アプローチをとる
・意見やアイデアを共有することを恐れないチームプレーヤー
・優れたプレゼンテーション能力と分析能力
・前向きで、やる気があり、積極的、自発的で、強い労働倫理を持つ

会社説明

当社は、セルラー無線通信モジュール、GNSSやアンテナ等のIoTソリューションを提供するリーディングサプライヤーです。当社は、デバイスや人をネットワークやサービスに接続し、デジタルイノベーションを推進し、よりスマートな世界の構築を実現します。当社の製品は、生活をより便利で、効率的で、快適で、豊か且つ安全にするのに役立ちます。Quectel is the leading one of the IoT wireless solutions vendors. At Quectel we are passionate about creating innovative solutions that help build up a smarter world for human beings. If you are a talented and driven engineer who shares our vision we invite you to join Japan FAE team.