



セールス/NAS業界のリーディングカンパニー、日本マーケット拡大がミッションです！

設立から常に売上純増！今期売上も前年比120%増！

募集職種

採用企業名

QNAP株式会社

求人ID

897098

部署名

営業部

業種

電気・電子・半導体

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 半数

雇用形態

契約

勤務地

東京都 23区, 荒川区

最寄駅

千代田線、 町屋駅

給与

450万円 ~ 750万円

ボーナス

固定給+ボーナス

歩合給

固定給+歩合給

勤務時間

9:30-18:30 (そのうち1時間休憩)

休日・休暇

完全週休2日制 (土・日)、祝日、年末年始休暇、年次有給休暇、特別休暇

更新日

2026年04月17日 13:00

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 (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル

流暢

その他言語

中国語：北京語 - ビジネス会話レベル

※日本語：JLPT N1目安／英語もしくは中国語：ビジネス会話レベル以上

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

2015年、NASの中で世界トップクラスのシェアを誇るQNAPは
日本法人を設立いたしました。

情報化が進み、「いつでもどこでも」必要なデータにアクセスできること、
データを安全に保管できることが重要課題となってきた昨今。

そのような問題を解決するNAS（ネットワーク接続ハードディスク）は
インターネットに接続することができるHDDで
法人や個人のお客様でも導入が増えてきております。

そしてNASの中でもトップクラスのシェアを誇る【QNAP】製品の販路拡大をお任せしたく

今回営業ポジションを募集しております。

【QNAP】製品は導入も運用も簡単かつ壊れにくく高機能という高い評価を受け、
世界中の方にご愛用いただいています。

少数精鋭の中で経験を活かし、自分の力を最大限に発揮していただき日本マーケットの拡大をお任せいたします。

【業務内容】

- ・販売チャネルの管理と開発
- ・エンタープライズストレージの市場開拓
- ・パイプライン管理
- ・営業およびマーケティング戦略企画

国内の市場やライバル製品を分析し営業戦略を立てて
当社製品を売っている協力会社（小売店・代理店など）を通じて販路拡大を図っていただきます。

スキル・資格

必須要件

- 大手企業向けITソリューション（SIなど）営業経験4年以上
- 目標達成意識を持ち、諦めずにチャレンジする方
- NAS、ITに興味がある
- 英語力(読み書き程度)・中国語（会話レベル）
- 日本語力(ネイティブ、N1)

歓迎要件

- 仮想化アプリケーション経験ある方
- SAN, NAS, DAS, FC, iSCSI, SCSI, SATA等の経験ある方
- TOEIC(600以上)

会社説明

台湾台北市に本社を持つQNAP Systems, Inc.は、包括的な広範囲の最先端ネットワークアタッチトストレージ（NAS）およびビデオ監視ソリューションを、有用性、高セキュリティ、柔軟なスケーラビリティを方針として提供しています。QNAPは、家庭およびビジネスユーザーに高質なNAS製品を提供し、ストレージ、バックアップ/スナップショット、仮想化、チームワーク、マルチメディアなどに対するソリューションを提供しています。QNAPは、「単なるストレージ」以上のNASという発想にのっとり、多くのNASベースのイノベーションを開発しています。そして、ユーザーがモノのインターネット、人工知能、機械学習ソリューションをQNAP NASでホストおよび開発できるように促進しています。