

私たち NETGEAR は【世界中をインターネットに接続することにおいて革新的なリーダーであり続ける】というミッションをもって、日々成長を続けるグローバルな会社です。ワールドワイドでシェア No.1 を誇る企業で、私たちと一緒に成長しましょう。

Inside Sales Representative

Job Summary

インサイドセールスはお客様と会話をする最初の接点となります。流通・商社・インテグレーターなどの代理店・販売店に対して主に社内で営業を行って頂きます。年間を通して、四半期ごとのチームターゲットを達成します。

Responsibilities

- ・ 四半期ごとのチームターゲットを達成
- ・ 販売店/代理店からのメール・電話による自社製品の問い合わせ対応業務
- ・ 既存顧客へ電話によるフォローアップや新製品の紹介
- ・ 製品在庫確認・製品マスタ管理
- ・ 見積書作成
- ・ 仕様書などの資料作成
- ・ 発注書入力・納期回答・出荷業務
- ・ 展示会の参加
- ・ 電話・来客の対応や製品発送

Skills/Requirements

- ・ 営業経験もしくは営業アシスタント経験 1 年以上
- ・ IT・ネットワーク業界経験者を優遇
- ・ 積極的に社内外とのコミュニケーションを取りながら業務を進められる方
- ・ チャレンジ精神の旺盛な方
- ・ ご自身でスケジュールの管理が可能な方
- ・ PC スキル（基本的な操作が可能_Excel, Word, PowerPoint, Outlook)
- ・ 英語力：社外とのコミュニケーションで機会はありませんが、社内（海外部門）とのコミュニケーションでは英語が必要、入社後積極的に英語力を伸ばす意欲のある方を歓迎
- ・ 日本語：ネイティブレベル（日本国内のお客様と電話およびメール上で問題無くコミュニケーションができること）

We are a global company that continues to grow every day with a mission “Be the innovative leader in connecting the world to the Internet”.

Join our network and help us shape the future of connectivity.

Inside

Sales Representative

Summary

The Inside Sales Representative will be focused on growing revenue into a set group of accounts and assigned territory. This focus will ensure that the Company’s products are promoted and sold throughout the territory by resellers, VARs, system integrators and authorized partners. The Inside Sales Representative will be the main contact at the Company for the customers in the territory.

Responsibilities

- Achieve quarterly quota across the reseller channel in a given territory at target margin
- Answer customer calls and respond to their enquiries timely
- Provide sales support and product launch to distributors and resellers
- Report distributor inventory
- Provide a cost quote, and documentations
- Liaise with internal logistics or COS team for inventory management and respective shipping Information
- Exhibition participation
- Telephone and visitor response

Skills/Requirements

- 1+ years of related industry sales experience or sales assistant is required
- Elementary understanding of networking technology is preferred
- Able to build and manage customer relationships and to effectively manage time
- Takes initiative to ensure that tasks are completed regardless of circumstances.
- Able to successfully work independently and be self-motivated.
- Basic PC skills: Word, Excel, PowerPoint, Outlook
- Japanese Requirement: Native level
- English Requirement: Conversational level

企業名	ネットギアジャパン合同会社
業種	電気機械器具卸売業
事業内容	NETGEAR ブランド製品（ネットワーク機器）のマーケティング、販売及びサポート
ポイント	<p>NETGEAR は、中小規模のネットワーク分野において 20 年以上の実績をもち、革新的な製品を提供するグローバルネットワークメーカーです。2018 年の売上額は約 1,164 億円(*)を達成し、SMB 市場において No.1 のマーケットシェアを持っております。ネットギア製品は、個人向けに高性能で信頼性と使いやすいホームネットワーク製品、ストレージやデジタルメディア製品を提供し、企業向けには IT コストを軽減し、運用コストを抑える有線、無線ネットワーク製品およびストレージソリューションを提供しています。また弊社製品は世界の約 45,000 の小売店と、約 39,000 社のパートナーを通じて販売されています。</p> <p>*分社した Arlo Technologies の売上を除いた金額です</p>
URL	https://jp.netgear.com/
勤務地	東京都中央区京橋/ネットギアジャパン合同会社
	地下鉄銀座線「京橋駅」徒歩 1 分
資本金	5000 万円
設立	1999 年 11 月 10 日
従業員数	従業員数 21 名
	平均年齢 38 歳 男女比 7 対 3
雇用形態	正社員
給与	固定給 年俸制 360 万円以上（経験、スキルにより応相談）
	3 か月間の試用期間を設けます。試用期間は、勤務・成績により延長する場合有
勤務時間	9:00~18:00（休憩 1h）
待遇・福利厚生	<p>ESPP（社内持株制度）</p> <p>交通費全額支給</p> <p>社会保険完備</p> <p>スポーツ補助（月 6,000 円まで）（例：ジム）</p> <p>食事会、ボーリング大会などのチームビルディング</p>
休日・休暇	完全週休 2 日制（土日）、祝日、夏季休暇 3 日、年末年始休暇 6 日 有給休暇・産休・育休取得実績また復帰実績有、時短勤務有 プレミアムフライデー実施