

iPod ビジネス開拓マネージャー/iPod Gifting and Promotions Business Development Manager

<u>Job ID:</u>	61308
<u>Job Title:</u>	iPod ビジネス開拓マネージャー/iPod Gifting and Promotions Business Development Manager
<u>Company Name:</u>	Apple Japan, Inc.
<u>Job Type:</u>	Full-time
<u>Division:</u>	Sales/セールス
<u>Job Location:</u>	Shinjuku, Tokyo Prefecture
<u>Salary:</u>	Negotiable, based on experience Salary + Bonuses
<u>Date Posted:</u>	August 5th, 2008
<u>Minimum Experience Level:</u>	Over 3 years
<u>Minimum English Level:</u>	Business Level
<u>Minimum Japanese Level:</u>	Business Level
<u>Minimum Education Level:</u>	High-School or Below
<u>Visa Status:</u>	Permission to work in Japan
<u>Required Skills:</u>	<p>応募資格</p> <ul style="list-style-type: none">- 新規市場開拓に対して熱意のある方- 大手企業のディビジョンメーカーの決断プロセスに影響を与えることの出来る知識と経験のある方- プレゼンテーション能力ならびにコミュニケーション能力の高い方（英語の会話力を含む）- 営業として優れた実績をお持ちの方- 大手広告会社とビジネスを行った経験があれば尚可- マーケティングもしくは広告関連業務の経験者であれば尚可 <p>Requirements</p> <ul style="list-style-type: none">-Strong enthusiasm for new business development-Highly developed business acumen and ability to influence decision making of senior executives in large domestic and global firms-Strong verbal and written communication in English and Japanese (regular reporting to US headquarters)-Accomplished record of sales success or client acquisition essential-Established relationships with major advertising agencies and/or promotion companies preferred-Marketing or advertising experience useful
<u>Job Description:</u>	<p>募集職種</p> <p>企業向けのギフトやプロモーションにおけるiPodビジネスの売上拡大のため、自ら進んで物事を動かし、アップル製品の成功やネームバリューを生かしながら、企業</p>

のトップと長期的な関係を構築することのできる経験豊かな人が求められます。日本のマーケティングや国内外の営業チームと協力しながら、自主性をもって、仕事を進めて頂きます。すでに構築されたパートナーとの関係を維持すると共に、50%以上の成長を目指すため、さらなる市場進出に向けての戦略を実行します。

Position Description

This role requires a self-motivated, experienced relationship salesperson who can establish long-term, senior relationships with corporate clients to grow sales in the Corporate Gifts and Incentive Rewards market; leveraging the success and visibility of Apple 's products. You will both work independently and collaborate with local marketing and international sales teams. You will manage an existing multimillion-dollar sales pipeline and deliver a compelling strategy to increase growth and account penetration by 50% or more.

Company Description:

アップルはApple IIで1970年代のパーソナルコンピュータ革命に火をつけ、80年代にはMacintoshによって、再び、全く新しいパーソナルコンピュータを創出しました。数々の賞に輝く革新的なコンピュータ、Mac OS Xオペレーティングシステム、iLifeデジタルライフスタイル・アプリケーション、そしてプロ向けの各種アプリケーションで業界をリードし続けています。これに加えてアップルは、ポータブルミュージックおよびビデオプレーヤーのiPodと、オンラインのiTunes Storeにより、デジタルメディアの分野でも先頭に立ってその革命を推し進め、さらに本年、革新的なiPhoneによって携帯電話市場にも参入します。