CareerCross by JAC Recruitment

アカウントマネージャー／Account Manager

The world's number 1 simulation vendor!

Job Information

Hiring Company
ANSYS Japan

Job ID
1463798

Industry
Software

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Salary
8 million yen ~ 20 million yen

Refreshed
August 20th, 2025 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation

Minimum Japanese Level
Fluent

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

■業務概要
アカウントマネージャー（以下、AM）として、主に販売会社の成長目標を達成し、大幅な収益拡大の可能性を生み出すエグゼクティブレベルのパートナーシップ締結のための複数年ビジョンを策定し、実行する責任を負っていただきます。
エンタープライズアカウントは、持続的な顧客エンゲージメント、コラボレーション、エグゼクティブスポンサーシップ、そして成長への期待が高い、当社最大のアカウントとなります。
お客様の環境、お客様の顧客やエコシステム、お客様のビジネスプロフェッショナル、お客様のビジネス課題を理解し、お客様のために測定可能でインパクトのあるビジネス成果を生み出す当社ベースのソリューションに整合することが求められます。
また、AMはお客様や社内の役員レベルのスポンサーシップを獲得し、コミットメントを購入し、お客様との継続的なビジネス関係を管理します。

■業務詳細

- 当社組織のシニアレベルからの賛同を得て、長期的なグローバルアカウント計画を確立：アカウントの長期的な可能性を定義し、その情報を収益予測やリソースプランニングに結びつける
- お客様とそのエコシステムを知る：お客様とその業界に関する深い知識を身につける
- 個々の意思決定者や主要な影響者の偏見や懸念など、お客様の社内関係を理解
- 当社のビジネスチャンピオンとなりうる顧客幹部との関係を構築
- アカウントチーム、プロダクトスペシャリスト、ACE、リモート（ダイレクト／インダイレクト）サイト、ビジネスパートナー、その他社内の各部門とグローバルに連携し、アカウントに対する相乗的な全社的アプローチを確保
- お客様の問題や主要なビジネスイニシアチブを特定し、イニシアチブに沿ったROIベースの提案を作成し、お客様のビジネス成果を創出
- プリセールエンジニアとのセミナーやトレーニングを企画し、当社のプレゼンスを強化
- 持続可能な成長を実現するためのアプローチとビジネスケースを開発（必要な投資を含む）
- 該当するすべての製品ラインに大きな浸透を図るためのロードマップを作成
- 顧客満足度をモニタリングし、お客様の懸念や問題をAMの期待とともに、フルアカウントチーム、セールスマネジメント、BU、その他お客様にサービスを提供する人々に伝え、当社のお客様に対するコミットメントを伝え、お客様の期待を管理
- 新規案件の発掘と拡大、および更新売上の確保
- 包括的な複数年契約の契約交渉を促進し、当社とお客様の双方に利益をもたらす
- 顧客諮問委員会プロセス、経営者スポンサーシッププログラム（MRBプロセスを含む）をリード
- 目標を達成するために、当社の新製品および既存製品／サービスのパイプラインの知識を維持し、常に最新の情報を入手する
- 見積もり、受注処理、納品、検収、NDAなどのセールスオペレーション業務とバックオフィス業務
- 担当するアカウントでのビジネスを最大化するために、当社のチャネルパートナーを特定し、協力する

Required Skills

【必須（MUST）】

- 技術、エンジニアリング、ビジネス、または関連分野の学士号を有し、4年以上の技術指向の営業経験で成功した方、または8年以上の技術指向の営業経験で成功した方
- 2年以上のシニア／キー／ネームドアカウントマネージャーのご経験をお持ちの方
- 製造業における製品開発プロセス、CAD/CAM/CAE/PLM、またはその他のエンジニアリングシミュレーションの分野を理解していることを実証している方
- アカウントプランの策定を含むビジネスプランの作成が可能な方
- 優れたコミュニケーション能力（役員レベルを含む）、組織力、協調性をお持ちの方
- リーダーシップとチームビルディングのスキルをお持ちの方
- 競合他社に対する卓越した知識をお持ちの方
- 英語力必須（筆記、口頭）
- 出張可能な方（最大50%）

【歓迎（WANT）】

- 当社の製品/サービスおよび価格設定に関する知識をお持ちの方
- 特定の自動車産業やOEM／サプライヤに関する知識をお持ちの方
- 電子機器に関する知識をお持ちの方
- 重工系の知識をお持ちの方

Company Description