



【1000～2000万円】エンタープライズセールス

アマゾンウェブサービスジャパン合同会社での募集です。法人営業（その他）のご経...

## Job Information

### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

### Hiring Company

アマゾンウェブサービスジャパン合同会社

### Job ID

1467389

### Industry

Digital Marketing

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

10 million yen ~ 20 million yen

### Work Hours

09:00 ~ 18:00

### Holidays

【有給休暇】初年度 14日 4か月目から 【休日】完全週休二日制 年末年始 パーソナルリープ（社員及び家族の傷病、子の看護など...）

### Refreshed

April 26th, 2024 02:00

## General Requirements

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Daily Conversation

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

【求人No NJB0952781】

日本の大手エンタープライズのお客様と戦略的な関係を築き、AWSのマーケットを拡大するチームに興味はありますか？ ビジネスのノウハウと、テクニカルな知識を用いてAmazonをテクノロジー・プラットフォーム・プロバイダとしての中心的な存在に高めることができますか？エンタープライズセールスには、エマージング・テクノロジーの将来を確実なものにし、成長をドライブするというチャンスがあります。エンタープライズのお客様に、AWSを採用いただき、売上を成長させ、シェアを拡大させる責務を持ちます。候補者は、セールスとテクニカルの両方の経験があり、CXOレベルだけでなく、

ソフトウェア開発者やITアーキテクトともエンゲージできる能力が必要となります。また、プランに対する戦略を作り、常に四半期ごとのターゲットを達成できるように自主的に考え行動できなければなりません。

【具体的な業務内容】

- アサインされた業種やテリトリーのマーケットシェアを高め、売上を増加する
- 四半期のターゲットを達成、オーバーアチーブする
- 包括的なアカウント/テリトリープランを作成し、実行する
- AWSのサービスについて、バリュー・プロポジションを作成し、訴求する
- お客様のAWSの採用を加速する
- 強固なセールスパイプラインを維持する
- パートナーと協業することによりAWSの採用をドライブする
- 契約の交渉をリードする
- 重要顧客と長期で戦略的な関係を築く
- お客様の満足度を確実にする
- 出張が必要となる場合がある

---

## Required Skills

・ 5 ・ 10年のIT関連営業またはビジネス開発の経験 ・ エンタープライズのお客様へのハイタッチ営業経験 ・ エンジニアリング、コンピューター、情報処理などのテクニカル・バックグラウンド ・ お客様及びITベンダーとの広いネットワーク

---

## Company Description

- アマゾンウェブサービス (AWS) の提供、サポート