



## 【1000～1200万円】 Account Manager

ノキアソリューションズ ネットワークス合同会社での募集です。 法人営業（その他...

### Job Information

#### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

#### Hiring Company

ノキアソリューションズ ネットワークス合同会社

#### Job ID

1542660

#### Industry

System Integration

#### Company Type

International Company

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards

#### Salary

10 million yen ~ 12 million yen

#### Work Hours

09:00 ~ 17:30

#### Holidays

【有給休暇】有給休暇は試用期間満了後から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 夏...

#### Refreshed

May 28th, 2025 15:04

### General Requirements

#### Career Level

Mid Career

#### Minimum English Level

Business Level

#### Minimum Japanese Level

Native

#### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

#### Visa Status

Permission to work in Japan required

### Job Description

【求人No NJB2281370】

このポジションは、通信キャリア向けにオプティクスビジネスを開発する戦略的なセールスのプロフェッショナルを募集しています。担当アカウントからの成長計画を達成するために、アカウント戦略、セールスカバレッジプラン、アカウントプラン、セールスの実行を担当します。

Account & Cust. Relatnshp Mgmt CSP (RMC) は、特定の顧客アカウント、製品、サービス、またはソリューションの戦

略を実行することにより、プロファイルされた顧客ベースに対する直接的な顧客インタフェースを通じて、顧客（複数の地理的な顧客ビジネスを含む）または新規ビジネスとの収益性の高い関係を構築。

顧客とのやり取りを管理し、ノキアが提供する製品の販売を促進。

全く新しい見込み客や市場、または新しい収益源をターゲットとする既存顧客において、新規ビジネスを成長させるための販売チャネルの構築。

担当範囲内のすべての顧客と機会に対して、エンドツーエンドのビジネス管理（販売と納品）を行う。

IP、Optics、Fixed NetworkなどのNI（Network Infrastructure）に関連する複数のポートフォリオ、または特定のポートフォリオにおけるKDDIグループの顧客を担当し、売上目標を達成する。

プリセールスエキスパートと協力し、顧客とのビジネスチャンスを特定し、開拓する。IPルーター、光トランスポート（DWDM等）、PONまたはFWA関連のビジネス経験者優遇。

顧客内の主要な意思決定者／貢献者と交流し、彼らの権限や社内のダイナミズムを理解し、自身の効果を高める。

ターゲット案件を獲得するため、関連プロセスで定義された役割に基づき、営業およびプリセールスエキスパート間の活動を調整する。

価格戦略や契約交渉に参加する。CSPまたは大手企業バイヤーとの価格交渉経験があることが望ましい。

ビジネスおよび商業的観点からLoAプロセスに参加する。

混在した環境で効果的に働き、ベストプラクティスや社内外のビジネス問題に関する知識を活用して製品やサービスを改善する。

複雑な問題や定型的な解決策のない問題を解決するために高度な分析スキルを使用し、新しい視点を持つ。

スタッフ／チーム／タスクフォースの専門アドバイザーおよび指導者として行動する。

リスクやリソースが限定された小規模な案件やプロジェクトを指揮することもある。経験の浅いスタッフを指導し、日常的にコーチングを行う。

受動的ではなく、積極的に行動できることが望ましい。

ISMS（ISO27001プログラム）を含むノキアのすべての情報セキュリティポリシーとガイドラインに従うこと。

---

## Required Skills

※下記はあくまでもサンプルで、テレコム業界での営業経験のある方を幅広く検討します。

### 通信業界での営業経験

（可能であれば、モバイルネットワークのポートフォリオ、LTE 4G、5G、RANに関連するもの）

#### ■ You have:

1 3 years of working experience in a corporate environment

First experience in sales or in a customer facing role would be highly appreciated

Strong motivation to develop his/her own career in a sales function

Positive attitude proactive agile and demonstrates engagement/passion

---

## Company Description

■通信ネットワーク向けの機器、ソリューションおよびサービスを提供世界の通信事業者に提供している代表的なプロダクトとサービス・IoT・超高速ブロードバンド・クラウド・IP コネクティビティ・ネットワークサービス・ノキアベル研究所コンサルティング