



## 【1000～1800万円】Account Director / Account Manager

ルーメン・テクノロジーズ株式会社での募集です。アカウントエグゼクティブAE (...)

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

ルーメン・テクノロジーズ株式会社

**Job ID**

1573338

**Industry**

Communication

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

10 million yen ~ 18 million yen

**Work Hours**

09:00 ~ 18:00

**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 年間20日付与 【休日】完全週休二日制 ...

**Refreshed**

May 16th, 2026 00:00

### General Requirements

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

High-School

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

【求人No NJB2342699】

【ポジション概要】

アカウント営業として、マネージドセキュリティサービス(MSS)、特にSOCサービスにおけるリード獲得、営業戦略策定、営業を行っていただきます。戦略的かつ戦術的な営業アカウントプランの策定・実行を担当し、正確な売上・収益予測の作成やクォータ管理を行います。

【Responsibility】

- ・顧客への本社および日本国内の意思決定者との関係構築
- ・クロスセル・アップセルのアクションプランを策定

- ・新規エンタープライズ顧客の開拓
  - ・包括的なアカウントプランや戦略
  - ・マネージドセキュリティサービス（MSS）をはじめとする当社の全サービスに関する提案
  - ・週次で、売上目標達成のための正確かつ詳細な営業予測（ファネル）を作成
  - ・顧客組織内でのトレンドや変化について営業管理者へ情報提供し、顧客との関係強化に必要な今後の方針について提案
- 

## Required Skills

- ・マネージドセキュリティサービス（MSS）における5年以上の営業経験
  - ・優れたタイムマネジメント能力を持ち、業務の優先順位付けができる
  - ・主要な業績指標を達成し、今後12～24ヶ月で持続可能な営業パイプラインを構築するための営業ポートフォリオ計画を策定できること
  - ・プロスペクトのビジネスや技術環境、ネットワークITサービス適用に関連する要因について深く理解し維持できること
  - ・日本市場においてシニアエグゼクティブやCXO層への営業経験
  - ・Salesforce.comの使用経験があれば尚可
  - ・コミュニケーション能力（口頭・書面）、プレゼンテーションスキル、クロージングまでの営業力
  - ・自発的で積極的、成果志向型で、最小限の指示で業務を遂行できるプロフェッショナル
  - ・MS Office製品（Outlook、Word、Excel、PowerPoint）の操作に習熟していること
  - ・ビジネスレベルの英語力があれば尚可
- 

## Company Description

ご紹介時にご案内いたします