



【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

April 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