



グローバル企業・外資×ハイクラス転職

「語学力」を活かす転職なら、JAC Recruitment

【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...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

アマゾンウェブサービスジャパン合同会社

求人ID

1467389

業種

デジタルマーケティング

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

1000万円～2000万円

勤務時間

09:00～18:00

休日・休暇

【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...

更新日

2024年04月26日 02:00

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【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

スキル・資格

・ 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

会社説明

- アマゾンウェブサービス（AWS）の提供、サポート