



パートナー・アドバイザー ITセールス/ Advisory- IT B2B IT Sales 未経験可

Multinational Global Company

募集職種

人材紹介会社

Hire Pundit Japan 株式会社

求人ID

1482563

業種

銀行・信託銀行・信用金庫

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

700万円 ~ 800万円

更新日

2026年02月11日 02:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

新卒・未経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

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

- B2B環境でのコンサルティング・ソリューションセールス経験2年以上
- テクノロジー製品
- ビジネス、マネジメント、セールス、マーケティングまたは関連分野の学士号取得者
(技術系の学位が望ましい)
- 日本語能力 - N2以上の資格
- 高度な英語力
- 幅広い顧客とつながり、付加価値を提供する能力
- 対人スキル、リスニングスキル
- 外向的で、電話応対に自信のある方。
- 複雑な営業サイクルをこなすことができる。
- 急成長、変化の激しい環境で活躍できる方
- 新規顧客の獲得に成功した実績があり、コールドコールの経験があること。
- セールストークのプレゼンテーション
- ノルマ達成歴のある方
- CRMシステムの知識
- 分析的マインドセットとゴーゲッターアティチュード。

チームのために設定された目標

- 整理整頓ができ、パイプライン管理、時間管理スキル、優先順位付けができる方

スキル

- その場その場でコーチングが可能であること。

セールスピッチとポジショニングを取り入れ、反復できる。

- IaaS, PaaS, SaaS業界、クラウドコンピューティングの概念、およびクラウドサービスプロバイダーにおける競争環境に関する確かな理解

クラウドサービスプロバイダーの競争環境

- Min 2 years of experience working in consultative solution selling in B2B environment for technology products

- Bachelor's degree in business, Management, Sales, Marketing or related field (Technical degree is desired)

- Japanese Language proficiency – N2 or above certified

- Advance English proficiency

- Ability to connect and add value to a broad range of customers, with great interpersonal and listening skills

- Outgoing and confident in outbound phone sales with a great phone manner; can handle a complex sales cycle that will have multiple contacts within a company

- Thrive in a fast-paced, high-growth, rapidly changing environment

- Proven success in acquiring new clients as well as experience cold calling and presenting sales pitches.

- History of quota over-achievement

- Knowledge of CRM system

- Analytical mindset and go-getter attitude; self-motivated to achieve personal goals and goals set for the team

- Organized and has pipeline management, time management skills and prioritization skills

- Coachable in the moment; provide feedback/suggestions/recommendations and able to incorporate and iterate sales pitch and positioning

- Solid understanding of IaaS, PaaS, SaaS industry, Cloud computing concepts and competitive landscape in the Cloud Service Providers world

スキル・資格

Partner Advisor は Google Cloud パートナーのための専任の POC です。

Google Cloud ビジネスを構築し、成長させ、エンドユーザーに最高の体験を提供するために、ビジネス開発のすべての段階を担当します。

エンドユーザーに最高の体験を提供します。パートナー アドバイザーの主な責務

以下が含まれます：

- 製品/サービスの販売、アップセル（インバウンド、アウトバウンド）

- 毎日のアウトバウンド電話/メールを実行し、意思決定者と接触し、迅速な関係を構築し、ニーズを評価する。

ラポールを築き、ニーズを評価する

- 様々な業種や規模の企業に対し、Googleの技術的な製品/ソリューションと価値提案を説明する。

様々な業種や規模の企業に対して、Googleの技術的な製品/ソリューションと価値提案を説明し、それらがどのようにクラウドアントのニーズに対応しているかを説明する。

- アウトバウンドプロスペクティングキャンペーンの実施

Google製品の評価に関心のある見込み客を発掘し、接触し、関与させるためのアウトバウンドプロスペクティングキャンペーンを実施する。

- アイデアの創出から最初の売り込みまで、アウトバウンドキャンペーンを開発し、リードする。

およびパイプラインの認定

- 営業プロセスを開発、改善するためのチームプロジェクトをリードし、貢献する

- 見込み客との対話のためのベストプラクティスと営業ワークフローを開発し、体系化する。

- 月間営業ノルマの達成または超過達成

- 既存顧客に働きかけ、新たな付帯商品を売り込む、または現在使用している商品の支出を増やす

現在使用している製品

- 技術的なセットアップに関する小さな問題のトラブルシューティング、または関連チームへのルーティング

- 更新（クラウド）

- 顧客更新の販売プロセスを管理し、アカウント内のアップセルとクロスセルの機会を特定する。

を特定し、契約満了前にこれらの契約を締結する。

契約満了

- デジタルおよびGoogle製品に関する顧客教育

- Googleクラウドの更新ビジネスを拡大するためのプログラムの設計、開発、実施に参加する。

Google Cloudの更新ビジネス

- データトレンド、市場動向、顧客パフォーマンスを分析し、機会を特定し

機会を特定し、結果を最大化するための実施計画を作成する。

- トレーニング、資料、および継続的なサポートで地域のリードとパートナーコミュニティをサポートする。

継続的なサポート

- 顧客の問題を解決し、顧客維持を最大化するために、必要に応じて社内のグループを関与させ、調整する。

顧客維持を最大化する。

- アップグレード実施件数の増加

- 顧客のビジネスニーズに対応し、社内手順を適応させてサービスを提供する。

- CRMシステムで日々の更新機会を管理する

- アカウントマネージャーと連携し、アップグレードの実行を明確にする

provide the best experiences for end customers. Partner Advisors core responsibilities include:

- Product/service sales, upsell (inbound, outbound)
 - Execute daily outbound phone calls/emails, contact decision makers, build quick rapport and assess needs
 - Explain Google technical products/solutions and value proposition to businesses of different verticals and sizes and explain how they address client needs
 - Execute outbound prospecting campaigns to source, contact, and engage prospective customers interested in evaluating Google products.
 - Develop and lead outbound campaigns from idea-generation through to initial pitch and pipeline qualification
 - Lead and contribute to team projects to develop and refine our sales process
 - Develop and codify best practices and sales workflows for interactions with prospects
 - Achieve or exceed monthly sales quota
 - Reach out to existing customers to pitch new ancillary products or increase spend in products currently used
 - Troubleshoot small technical setup issues or route them to relevant teams.
 - Renewals (Cloud)
 - Manage the customer renewal sales process, identifying up-sell and cross-sell opportunities within your accounts, and closing these agreements before contract expiration
 - Educate customers on Digital and Google's products.
 - Participate in the design, development, and implementation of programs to increase Google Cloud renewals business.
 - Analyze data trends, market dynamics and customer performance, identify opportunities and create implementation plans to maximize results
 - Supporting the regional leads and partner community with training, materials and ongoing support
 - Engage and coordinate internal groups as needed to resolve customer issues and maximize customer retention.
 - Increase number of upgrade executions
 - React to client business needs and adapt internal procedures to provide services
 - Manage daily renewal opportunities in CRM system
 - Work with account managers to provide clarity around executing upgrades
-

会社説明