



【1500～2200万円】 Account Manager エンタープライズ担当

ネットスカウト・システムズ・ジャパン株式会社での募集です。法人営業（その他）...

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

ネットスカウト・システムズ・ジャパン株式会社

求人ID

1533323

業種

通信・キャリア

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

1500万円～2000万円

勤務時間

09:00～17:30

休日・休暇

【有給休暇】初年度10日3か月目から【休日】完全週休二日制 土日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始 *有給休暇は入社月に...

更新日

2025年05月30日 14:01

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

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

【求人No NJB2294421】

■ポジションの概要

テリトリー内のお客様への直接販売を通じて顧客を理解し、担当テリトリー内の売上達成を目指していただきます。

■ミッション

- ・会社の方針と倫理的なガイドラインを遵守する。
- ・会社のブックイングポリシーと収益認識ポリシーに従ってビジネスをブックイングするための責任者。
- ・お客様のビジネスを理解し、当社の製品がお客様のビジネスにどのような影響を与えるかを理解する。
- ・顧客との強い関係構築とコーチング。

- ・パイプラインを開発し、常に新規または既存のアカウントとの関係構築を期待しています。
- ・セールスエンジニアと協力し、継続的なテクニカルサポートを提供します。

スキル・資格

4年以上の企業向けソフトウェアのフィールドセールス経験

尚可

コンピューター・サイエンスの学士号、または同等の経験があればよし

コンピューター・ネットワーキング、ITオートメーション、ネットワーク・パフォーマンス管理ソリューションにおける4年以上の営業経験者優遇

ネットワークパフォーマンスモニタリングソフトウェア製品を企業顧客に販売した経験

NETSCOUTと同様のネットワークベースのソリューションの販売経験

ソフトウェア、ハードウェア、またはその両方 ITインフラストラクチャのエンタープライズセールス

複数の担当者を持つ複雑な販売サイクル、POCプロセスなどを理解している。

テリトリー/プロフェッショナルの成長によって実証された定量化可能な成功実績

FSIの新規顧客開拓および既存顧客への営業実績

当社の技術、市場、顧客プロファイルの全体的な理解

会社説明

ネットワークモニター機器開発・販売等