



国内法人営業 Key Account Manager

アクシスコミュニケーションズ株式会社での募集です。リテール営業のご経験のある...

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

アクシスコミュニケーションズ株式会社

求人ID

1539704

業種

ハードウェア

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

600万円 ~ 1000万円

勤務時間

09:00 ~ 17:30

休日・休暇

【有給休暇】初年度 10日 1か月目から 【休日】週休二日制 年末年始 土日祝日 慶弔休暇 年次休暇（持ち越し不可・夏休みなど...

更新日

2025年05月15日 17:23

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 NJB2294994】

戦略的アカウントおよび/アカウント数（5 10）の中で新しいビジネスチャンス特定し、企業レベルでパートナーとのパートナーシップと関係を構築し、収益を含む持続可能なパートナーシップの成長を達成すること。

下記のようなパートナー代理店を含み、これらアカウントの日常業務を処理し、各アカウント間の専門的なインターフェイスとして機能します。

アクシスジャパンの既存パートナーの深耕

近い将来（例：12ヶ月以内）にソリューションゴールド/シルバーパートナーの収益要件に達する可能性のある潜在的パートナー。

高付加価値および/または高度に戦略的なプロジェクトに関与するパートナー。

販売チャネル、リソース、優良顧客を有するパートナー（SI/リセラー/その他）

選択したアカウントの明確な年間ビジネスプランを作成し、営業活動を推進し、定期的なレビューで更新する。

主要なパートナーアカウントの中長期的な成長戦略の基礎となるアカウントプランの策定と更新

各アカウントの年間目標に基づくKPIを設定し、継続的な進捗管理とフォローアップを通じてパートナーのイネーブルメントを推進する。

o正確なFCST情報を管理し、定期的にトラッキングレコーディングを行いながらプロジェクトクロージングを推進する。

o日々の営業活動、FCST情報、ビジネスアップデート情報をツールにインポートし管理し、関係者と共有する（主にSFDC）

oパートナーがネットワークビデオータルソリューション（ソフトウェア、ケーブル、ネットワーク、ストレージを含む）を販売する能力（ポートフォリオ、チャネル、サポート体制など）を持っているか、潜在的な能力を持っているかを確認する。

oアカウントに適切な情報、情報交換、トレーニングを提供することで、Axisを中心とした企業のエコシステムを構築し、市場牽引力を高め、新規プロジェクトへの早期参画を促進する。

oパートナーと共同でソリューションセミナー/ワークショップを開催し、エンドユーザーへの販売促進、トレーニング機会の提供、プロジェクトパイプラインの生成を行う。

oパートナーとともに、エンドユーザーにAxisソリューションの体験機会を提供し、プロジェクトパイプラインの生成を促進する。

営業サイクルの各段階で最高の結果を出すために、部門横断チームをリードする。

主要アカウントのステータスと進捗状況を示すセールスレポートを定期的に作成する。

選択したパートナーとのQBRの実行。

スキル・資格

IT業界/企業での5年以上の営業経験

MS Office（Word、Excel、PowerPoint、Teams、Outlook）の優れた知識

学士号または同等の学位、MBAがあれば尚可。

販売チャネルを構築・管理し、販売目標を上回った実績のある方。

変化の激しい市場環境において、複数の仕事を同時に処理する能力と柔軟な思考力。

聴衆の特性に合わせた複雑な技術的コンセプトや市場機会を効果的に伝える優れたプレゼンテーション能力

市場環境の変化や技術の進化を主体的に捉え、新しいことを学び続ける能力

会社説明

 **事業内容** ネットワークカメラ及びシステムソリューション、その他ネットワーク周辺機器サーバの販売・サポート 自社製品、製品技術の教育、研修