



Director, Sales Service Provider | サービスプロバイダー営業ディレクター

Global Collaboration & Exposure

募集職種

採用企業名

CommScope Communications Systems K.K.

求人ID

1556160

業種

通信・キャリア

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

1800万円 ~ 2500万円

更新日

2025年09月01日 00:00

応募必要条件

職務経験

10年以上

キャリアレベル

エグゼクティブ・経営幹部レベル

英語レベル

流暢

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

Location: Tokyo, Tokyo, Japan

In our 'always on' world, we believe it's essential to have a genuine connection with the work you do.

We are currently hiring an outstanding **Director - Service Provider** to generate new business **and grow revenues from our existing Tier 1 and Tier 2 service providers, with a view to generating high-value incremental revenues** for Ruckus Networks.

The location is in Japan with the opportunity of hybrid workstyle.

Are you an experienced negotiator with a deep understanding of the market, market trends, and an ability to align Ruckus

values with a client's business drivers? If the answer is yes we would love to hear from you!

How You'll Help Us Connect the World

Reporting to VP, Sales WW Service Provider, the primary focus stands on developing and performing strategic engagement plans for the Tier 1 and Tier 2 region's service providers.

This is an unusually exciting opportunity for someone to use their entrepreneurial skills to build a successful business, an outstanding opportunity to carve your path and define your strategy within a mature close-knit team.

The team's culture is founded on individual solid accountability and a spirit of teamwork, all eager to promote technology and solution to our customers building productive and profitable working relationships with strategic end-users, partners, and distributors.

Expectations include revenue and demand forecasting, account planning, project planning, and other sales tasks to grow financial objectives, providing information and reports to advise management of sales progress and success, coordinating with sales contributors to assess market opportunities, and developing business plans to meet revenue objectives.

Why CommScope?

CommScope is on a quest to deliver connectivity that empowers how we live, work, and learn. Our employees push the boundaries of communications technology that enables game-changing discoveries like 5G, the Internet of Things, and gigabit speeds for everyone, everywhere. With our unmatched expertise in copper, fiber, and wireless infrastructure, our global clients rely on us to outperform today and be ready for the needs of tomorrow.

RUCKUS Networks builds and delivers purpose-driven networks that perform in the demanding environments of the industries we serve. Together with our network of trusted go-to-market partners, we empower our customers to deliver exceptional experiences to the guests, students, residents, citizens and employees who count on them. www.ruckusnetworks.com

If you want to grow your career alongside bright, passionate, and caring people who strive to create what's next.....come connect to your future at CommScope.

CommScope is an Equal Opportunity Employer (EEO), including people with disabilities and veterans.

【勤務地：日本（東京） | ハイブリッド勤務可】

常に接続されている今の時代だからこそ、自分の仕事に本当の意味でのつながりを感じる事が重要だと、私たちは考えています。

現在、Ruckus Networksでは、サービスプロバイダー向けディレクター職を募集しています。Tier 1およびTier 2のサービスプロバイダーとのビジネス拡大と収益成長を担い、高付加価値な収益を創出するポジションです。

【募集ポジション】

ディレクター – サービスプロバイダー事業 (Service Provider Director)

【業務内容】

本ポジションは、グローバルのサービスプロバイダー営業担当VPの直属となり、Tier 1およびTier 2の通信事業者に対する戦略的なエンゲージメントプランの策定・実行を担います。

起業家的なマインドを活かし、自ら戦略を立案し、ビジネスを拡大していく非常にチャレンジングでやりがいのある機会です。成熟した少数精鋭チームの一員として、自身の力を発揮できます。

チームは個々の責任感とチームワークを重視しており、お客様へのソリューション提案・関係構築を通じて、信頼あるパートナー、販売代理店、エンドユーザーとの強固な関係性を築いていきます。

主な業務には以下が含まれます：

- 売上予測および需要予測の策定
- アカウントプランニングおよびプロジェクト計画の立案
- 新規市場機会の評価と戦略的なビジネスプランの策定
- 売上目標の達成と管理層への進捗報告
- 社内外のステークホルダーとの連携・調整

【求める人物像】

- 高い交渉力と市場トレンドの理解

- Ruckusの価値を顧客のビジネス課題と結びつける力
- Tier 1/Tier 2通信事業者への営業経験や業界知識をお持ちの方
- 自主的に戦略を立てて行動できる方

スキル・資格

Required Qualifications for Consideration:

- Extensive strategic sales experience with complex enterprise networking and wireless technology solutions across large multi-national enterprise accounts—in-depth sales experience within a channel sales environment.
- Ability to map a client engagement with an established network of contacts, within the industry, end users, and channel partners. Market awareness and excellent vertical market and industry knowledge, including trends and major players.
- Networking background: Enterprise WiFi, LAN/WAN, switching and routing, or security products previous experience
- Excellent communication skills and interpersonal skills

You Will Excite Us If You Have:

- Hold industry accreditations or certifications.
- Are familiar with our Ruckus product portfolio.
- Have the technical know-how to demonstrate technical products to end clients and partners.

【応募に必要な資格・経験】

- 大手多国籍企業アカウント向けの複雑なエンタープライズネットワーク／ワイヤレスソリューションに関する戦略的営業経験
チャンネル営業環境での豊富なセールス経験が求められます。
- 業界内のエンドユーザーやチャンネルパートナーとの確立されたネットワークを活かし、クライアントとの関係構築ができる能力
既存の人脈を活かした顧客エンゲージメントの設計ができる方。
- 業界動向や主要プレイヤーを含む、特定業界に関する市場知識・専門性
市場認識と縦型業界（パーティカル）に関する深い知識が必要です。
- ネットワーキングに関する技術的背景
例：エンタープライズ向けWi-Fi、LAN/WAN、スイッチング／ルーティング、セキュリティ製品などに関する実務経験。
- 優れたコミュニケーション能力と対人スキル
- 社内外の多様なステークホルダーと良好な関係を築ける方。

【歓迎されるスキル・経験】

- ネットワークや無線通信分野における業界認定資格・技術認証をお持ちの方
（例：CCNA、CWNA、CompTIA Network+ など）
- Ruckus製品ポートフォリオに関する知識・経験がある方
- テクニカルデモンストレーションのスキル
製品をエンドユーザーやパートナー向けに分かりやすく説明できる技術的素養がある方

会社説明