



【2100～2800万円】Field Sales Representative

〈外資IT企業〉AI・データ分析 次世代型クラウドベンダーでの募集です。アカ...

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

〈外資IT企業〉AI・データ分析 次世代型クラウドベンダー

求人ID

1575801

業種

ソフトウェア

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

2000万円～2500万円

勤務時間

09:00～18:00

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます ご入社時から勤続年数不問で年間20日付与されております ご使用は試用期間中含め可...

更新日

2026年02月05日 16:04

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

高等学校卒

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 NJB2305065】

■募集ポジション：

- Telecom
- Retail

■職務概要 :

Field Sales Representativeとして、エンタープライズアカウントの成長戦略を管理していただきます。上級管理職との積極的なコミュニケーション経験を活かし、既存の関係を基盤として、また新たな分野での関係構築に努め、お客様の課題と目標を理解するビジネスパートナーとしての役割を担っていただきます。当社の製品とソリューションの革新性を推進し、組織の生産性、コラボレーション、そしてモバイル性の向上に貢献していただきます。

- ・企業顧客と経営幹部レベルの関係を構築し、長期的なテクノロジーおよびビジネス上の意思決定に影響を与えます。アドバイザーとして付加価値を提供します。
- ・SaaS 製品ポートフォリオ、テクノロジー戦略、成長計画、ビジネス推進要因、財務構造、顧客基盤、垂直市場提供、市場状況など、顧客のビジネスに関する専門家になります。
- ・アカウント戦略を主導してビジネス成長の機会を開拓し、複数のチームや パートナーと部門横断的に連携して、エンタープライズ顧客におけるビジネス効果を最大化します。
- ・ビジネス サイクルを管理し、C レベルの経営幹部にプレゼンテーションを行い、条件を交渉します。
- ・ビジネス サイクル全体を通じて顧客をリードすることで、ビジネス開発を推進し、運用の卓越性を実現し、予測し、目標を達成します。

■Responsibility :

As a Field Sales Representative (FSR) you will manage the growth strategy for enterprise accounts. You will leverage experience engaging with senior executives to build on existing relationships establish relationships in new areas and act as a business partner to understand our customer's challenges and goals. You will advocate the innovative power of our products and solutions to make organizations more productive collaborative and mobile.

- ・Build executive relationships with enterprise customers to influence their long term technology and business decisions. Add value as an advisor.
- ・Become an expert on the customers' business including their SaaS product portfolio technology strategy growth plans business drivers financial structure customer base vertical market offering and market landscape.
- ・Lead account strategy to develop business growth opportunities working cross functionally with multiple teams and Partners to maximize business impact within enterprise customers.
- ・Manage business cycles presenting to C level executives and negotiating terms.
- ・Drive business development own operational excellence forecast and achieve goals by leading customers through the entire business cycle.

スキル・資格**【必須】**

- ・学士号または同等の実務経験。
- ・B2B ソフトウェア企業で、ノルマ達成型のクラウドまたはソフトウェア販売、あるいはアカウント管理に携わった 7 年間の経験。
- ・この職務は顧客対応であり、現地の関係者と日本語でやり取りする必要があるため、日本語で流暢にコミュニケーションできる能力が必要です。

【尚可】

- ・複数の業界にわたってクラウドソリューション、インフラストラクチャソフトウェア、データベース、分析ツール、またはアプリケーションソフトウェアを推進し、ソリューションを調整してビジネス成果を促進した経験。
- ・支出を増やし、消費ビジネスの成長を加速するために、既存の顧客基盤を拡大する経験。
- ・実装および交渉において、部門横断的なチームやパートナーと連携し、主導した経験。
- ・カスタマー エンジニアや顧客の技術リーダーと連携してソフトウェア資産のインベントリを作成し、移行計画を定義し、移行のビジネス ケースを構築した経験。
- ・C レベルの関係を構築し、経営幹部に影響を与える経験。
- ・調達、法務、ビジネスチームと連携したビジネスおよび法的交渉の経験。

■Minimum qualifications:

- ・Bachelor's degree or equivalent practical experience.
- ・7 years of experience with quota carrying cloud or software sales or account management at a B2B software company.
- ・Ability to communicate in Japanese fluently as this is a customer facing role that requires interactions in Japanese with local stakeholders.

■Preferred qualifications:

- ・Experience promoting Cloud Solutions Infrastructure Software Databases Analytic Tools or Applications Software across multiple industries aligning solutions to drive business outcomes.
- ・Experience growing existing customer base to increase spend and accelerate consumption business growth.
- ・Experience working with and leading cross functional teams and partners in implementations and negotiations.
- ・Experience working with Customer Engineers and customers' technical leads to inventory software estate define migration plans and build migration business cases.
- ・Experience cultivating C level relationships and influencing executives.
- ・Experience with business and legal negotiations working with Procurement Legal and Business teams.

会社説明

ご紹介時にご案内いたします