



【2500～万円】 Security Sales Specialist

外資大手プラットフォームベンダー セキュリティソリューションセールスでの募集で...

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

外資大手プラットフォームベンダー セキュリティソリューションセールス

求人ID

1582790

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

2500万円～経験考慮の上、応相談

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 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土日 祝日 GW 夏季...

更新日

2026年03月19日 15:16

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 NJB2231340】

■職務概要：

Security ProductのSpecialist Salesとして、同社が持つ、製品・ソリューションの提案活動を行っていただきます。

- ・重要クライアントに対するアカウントマネジメント業務
- ・担当顧客【Enterprise】に対する最注力製品を軸にしたソリューション提案

- ・担当領域での新規開拓営業
- ・マーケティングチーム、エンジニアチームとの協業

■Responsibility :

Take ownership of sales opportunities for security solutions within a defined list of accounts. Assess opportunities develop comprehensive account plans plan negotiations and manage post sales activities including renewals for the assigned Enterprise accounts.

Leverage and collaborate with the Channel Sales team to drive lead generation account planning new account development and expansion within existing accounts.

Promote security solutions effectively showcasing full suite of products and services and drive business generation by effectively articulating the value proposition of security solutions to customers.

Engage with stakeholders at the highest levels of customer organizations and lead sales meetings and presentations demonstrating a high level of proficiency.

Articulate issues and concerns to both internal management and external customer support.

スキル・資格**【必須】**

- ・ITベンダーまたはITソリューションプロバイダーでの直販経験
(SaaS / クラウド / セキュリティ / ネットワークインフラ / プラットフォーム / etc.)

【尚可】

- ・新規開拓営業の経験
- ・セキュリティ業界での経験
- ・ビジネスレベルの英語力

■Minimum qualifications:

Bachelor's degree or equivalent practical experience.

10 years of experience in promoting or supporting enterprise level security solutions.

5 years of experience working with clients in the enterprise cybersecurity or IT field.

Ability to communicate in English and Japanese fluently.

■Preferred qualifications:

Experience in building and nurturing long term relationships.

Understanding of customers needs focusing on identifying their pain points and demonstrating how solutions can address them.

Ability to launch and grow new territories from scratch.

Ability to deliver compelling messages to diverse audiences from technical teams to executive boards.

Ability to engage and influence C level executives across security and IT business units.

会社説明

ご紹介時にご案内いたします