



パートナーセールス（ManageEngine事業）

ManageEngineはネットワークの運用管理の現場で必須の製品シリーズです

Job Information

Hiring Company

ZOHO Japan Corporation

Job ID

1255990

Division

ManageEngine事業部 営業部

Industry

Software

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Salary

4.5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

標準勤務時間 9 : 0 0 - 1 8 : 0 0（試用期間後はフレックスタイム制）、一部リモート可（要承認）

Holidays

完全週休2日制（土日）、祝日、年末年始、有給休暇、特別休暇など

Refreshed

August 21st, 2024 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School or Below

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【募集背景】

企業向けIT運用管理ソフトウェア（ManageEngine）を取り扱うManageEngine事業部では、当社製品を取り扱うパートナー会社およびSlerをより増やしていきます。

今後のビジネスを成長させるため、取扱いパートナーやSlerの支援、および、拡大を推進して頂ける要員を募集します。

【主な仕事内容とタスク】

企業向けIT運用管理ソフトウェア（ManageEngine）を取り扱うパートナーおよびSlerを対象に、国内市場における販売促進、売上目標の達成を支援するとともに、パートナービジネスの拡大に関する業務を担当いただきます。

- ・担当パートナーと関係構築を行い、年間売上目標の達成に向けた拡販支援
- ・Slerやディストリビューター等からの引き合いに対して、プリセールスおよびパートナーと連携して製品/ソリューションの提案からクロージング
- ・営業プロセスにもとづくパートナー毎の売上フォーキャストとパイプラインの適切な管理
- ・インド本社のカウンターパートとコミュニケーションをとり、パートナービジネスの強化施策を立案、実行

Required Skills

【求める人物像】

- ・他部署、周囲のメンバーと良好な関係を構築し、連携しながら業務を進めることが得意な方
- ・目標達成へのマインドを高く持っている方
- ・自ら課題を発見し改善に取り組むなど、物事に主体的に取り組める方

【必須要件】

- ・当社企業理念（ミッション、ビジョン）に賛同いただける方
- ・IT企業での営業経験（目安：5年以上）
- ・新規パートナー開拓やチャネル販売の経験1年以上
- ・社内およびグループ会社とのメールやチャットによる英語でのコミュニケーションスキル（目安：TOEIC 600点以上）

【歓迎要件】

- ・通信（ISP）、公共、流通、サービス、製造、金融等の幅広いユーザーに対する営業経験

勤務地：神奈川県横浜市 本社（みなとみらいオフィス）、一部リモート可（要承認）

交通費：全額支給（月10万円まで）

休日・休暇：完全週休2日制（土日）、祝日、年末年始、有給休暇、特別休暇など
有給休暇の付与

試用期間終了後15日付与（入社月によって変動）、以降毎年4月に規程に従い付与

試用期間：3か月

給与：月給34万円～41万円（月給34万円の内訳：基本給28.5万円、25時間固定残業5.5万円）*月給は経験に応じて考慮

昇給：年1回（4月/人事評価および業績に応じて）

賞与：業績・勤務状況に応じ原則年2回（8月、2月）

福利厚生

社会保険（健康保険、厚生年金、雇用、労災）、年1回定期健康診断、ハマふれんど（福祉共済）、昼食費全額支給（指定の昼食業者を利用した場合）、確定給付企業年金、iDeCo補助、育児休業、介護休業、資格試験報奨金制度、教育補助制度、ジョブリターン制度 など

※社内制度・取り組みについては次のページをご覧ください

https://www.zoho.co.jp/internal_systems/

Company Description

ソフトウェアは私たちににとってのクラフトであり、情熱です。

Zohoでは、ビジネス上の問題を解決するソフトウェアの作成に取り組んでいます。お客様が毎日使うソフトウェアは手頃な価格で提供すべきだと信じています。

- ・クラフトマンシップ、限らない洗練を求めて
ソフトウェアを作るには、小さなチームで自由な環境で行うのが一番です。数字や測定基準だけのアプローチでは、創造性が失われ、魂のない製品になってしまいます。
- ・非上場を守り、利益を上げ、誇りを持つ
私たちの不変の信条は人財と製品に投資することです。そのため、投資のほとんどを研究開発に費やしています。
- ・イノベーションファーストの会社
私たちは、自分たちを改革する能力に大きな誇りを持っています。
- ・社員へのホリスティック・アプローチ*
私たちは、Zohoによって真に成長する人を採用します。
*社員へのホリスティック・アプローチ：社員を包括的に理解し採用/評価する手法
- ・プライバシー保護への取り組み
私たちはプライバシーを単なるポリシーではなく、原則としてとらえています。