



【2000～2900万円】 【大阪】 Sr.Major Account Manager-Manufacturing

パロアルトネットワークス株式会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験のあ...

## Job Information

### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

### Hiring Company

パロアルトネットワークス株式会社

### Job ID

1478651

### Industry

Software

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Osaka Prefecture

### Salary

20 million yen ~ 25 million yen

### Work Hours

09:00 ~ 18:00

### Holidays

【有給休暇】初年度 5日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始 【有給休暇】試用期間 (...)

### Refreshed

June 20th, 2024 22:00

## General Requirements

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Daily Conversation

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

High-School or Below

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

【求人No NJB2223684】

【業務内容】

日本の大手エンタープライズ企業の中で製造・自動車・電機・商社業界の日本のトップ50に対し、新規開拓とアカウントマネジメントを担っております。その中で、関西エリアの顧客を頂くことを期待しています。

・営業SEが1対1のペアとして活動し、社内外のパートナーとも連携して案件創出、市場開拓に当たります。

- ・上記市場において非常に高いシェアを誇り、お客様のDX推進をセキュリティの側面で支援する為、経営層や意思決定権者との意思疎通を最重要アクティビティとし、お客様のセキュリティコンサルタントになるべく営業活動していただきます
- ・お客様へのセキュリティ提案を立案し、それをビジネスとして実現していくためのアクションプランを立案・実行していただきます。
- ・製品担当営業、マーケティングチームなど社内他部門と連携し、担当市場での認知度向上、案件創出を行っていただきます。

#### ■本ポジションの魅力：

- ・主力となる3本のソリューションを複合的に提案していく事が出来ます。
- ・従来のFirewallだけ、単一のソリューションだけ、という売り方ではなく、お客様の経営層へのトッパプローチから、システム全体の中で何に課題があり、Palo Alto Networksとして完全なゼロトラストセキュリティを実現するための幅広い提案が可能です。
- ・お客様のニーズの中で、FirewallやCASBを探しています、といった一部を売るというよりも、Palo Alto Networksはセキュリティのプラットフォームベンダーとして、先を見据えて提案を啓蒙していく事が出来ます。
- ・中には数億円を超える決裁を取る案件もあり、CIOやエグゼクティブレベルへのアプローチの経験を積む事も可能です。

#### ■同社の魅力：

- ・様々な業界や会社（同社のトップは元Google出身）のため、とてもオープンでフェアなカルチャーがあり、透明性のある会社です。
- ・実力がありスピード感があり、面白そうなことにチャレンジしたい！という方には抜群に良い環境です。

#### ■3本の主力製品：

##### 1. STRATA：ネットワークセキュリティ製品

- 同社ビジネスの7割を占めます。同社は完全なゼロトラスト、というのを謳っており、ゼロトラストを実現するうえで【通信の可視化】を実現出来る技術力を有するのは同社のみ、と言っても過言ではありません。
- ・元々通信の中身を可視化しないとけないという目的でつくられたのが次世代Firewallであり、競合他社はインターネットの入口だけ見ればいいというお客様にはハマりますが、その中身まで見てゼロトラストの完全性を担保出来るのは同社の高い技術力があるためです。

##### 2. PRISMA：クラウドセキュリティ製品

- クラウドセキュリティの領域では今後テクノロジーがどんどん進んでいくため、強力なソリューションを持つベンダーの買収などによって、益々セキュリティのプラットフォームベンダーと進化をしています。

##### 3. CORTEX：自立型SOC（Security Operation Center）

- セキュリティ人材を自社で抱えるのはなかなか難しいため、AIや機械学習を使って人を使わずに自動化してミスを防ぐという目的で提案をしているベンダーは他にほとんどない。CORTEXの領域は競合がほとんどいない状態です。データを集めて分析をする、というのを自律型SOCであり、SlerにCORTEXを売る機会も増えてきています。

---

## Required Skills

- 【必須（MUST）】 10年以上のIT業界でのハイタッチセールス経験（セキュリティ業界未経験、ソフトウェア営業・ハードウェア営業、Sler営業可） 10年以上の製造業エンタープライズ向け営業経験 【歓迎（WANT）】 セキュリティ業界経験
- 【求める人物像】 読み書きレベルの英語能力 担当顧客へのアカウント開拓とリレーション構築のスキルがある方（エグゼクティブ層含む） ロジカルな思考でアカウント戦略を立案できること 社内の各チーム（各プロダクト部門）と連携して提案を進めていくため、チームビルディングのスキルと主体性を持って案件推進ができる方

---

## Company Description

ご紹介時にご案内いたします