



【1500～2500万円】 Sales Account Manager for Enterprise team

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

1478658

Industry

Software

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

15 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 NJB2223688】

【業務内容】

大手アカウント営業本部の一員として大手アカウント顧客の新規開拓とアカウントマネジメントを担うチームです。顧客に対して最高の製品ポートフォリオを提供する為、当社の幅広い製品・ソリューション提供していきます。

・国内の大企業に対するセキュリティプラットフォームの提案/販売が主な業務です

- ・担当する約30社前後の大企業を元にテリトリープランを策定し、どのアカウントにどの商材をいつ仕掛けるかの優先順位を付けて、計画を立てます。
- ・その上で各社のアカウントプランを策定し、具体的な商談を創出していきます
- ・新規顧客の開拓と既存顧客への提案の双方を行います。
- ・マーケティングやインサイドセールス部門と協力しリードを獲得します。
- ・クライアントの課題やニーズを把握し、その課題解決方法を提案していきます。
- ・課題解決方法はペアとなるSE担当や製品部門の営業・SE、その他セキュリティ専門チーム等と協力しながら進めていきます。
- ・またパートナー企業との協業もwin-winの形を作り商談を進めていきます。
- ・商談の進捗はCRM上で逐次アップデートしていきます。
- ・週次のフォーキャストミーティングでは四半期ベースの数字の管理を行います。
- ・チーム内で頻繁に勉強会やディスカッションの機会を設けていますので情報発信や共有も行っていきます。

■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い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良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。データをまとめて分析をする、というのを自律型SOCであり、SlurにCORTEXを売る機会も増えてきています。

Required Skills

【必須（MUST）】5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、Slur営業可）【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