



【1000～2200万円】 Account Executive

レコーデッド・フューチャー・ジャパン株式会社での募集です。 法人営業（その他）...

## Job Information

### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

### Hiring Company

レコーデッド・フューチャー・ジャパン株式会社

### Job ID

1478697

### Industry

Software

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

10 million yen ~ 20 million yen

### Work Hours

09:00 ~ 18:00

### Holidays

【有給休暇】初年度 10日 6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

### 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 NJB2137915】

### ■職務概要：

大手エンタープライズのお客様に対して同社のソリューションを販売して頂くハイタッチ営業のポジションとなります。セールスエンジニア、インサイドセールス、チャンネルパートナーと協業して大型案件を提案して頂きます。

■Recorded Futureの製品：

ダーク、オープン、技術情報等、100万を超える情報ソースを機械収集し機械学習と自然言語処理によって相関分析された情報をポータル、API等にてお客様に提供します。Recorded Future プラットフォームはリアルタイムに更新されており、SOC、CSIRTのセキュリティエンジニアを強力に支援します。

プロダクトはSaaSとして提供し、SIEM/SOARなど様々なセキュリティ製品とのインテグレーションも提供しております。

<業界例>

通信キャリア、金融、製薬業界等

\*各業種のトップ20に入る規模のお客様が中心となります。

RecordedFuture製品は所謂セキュリティプロダクトとは異なり、セキュリティアナリストの業務を改善するためのツールです。そのため所謂プロダクトのスペック売りではなく、お客様の組織や業務のヒアリング、課題発掘、導入後の効果レビューを想定したソリューション提案、アカウントマネジメントが必要となります。

#### ■具体的な仕事内容：

- ・ライセンス、サポート&サービスの収益目標を設定し、数字と期日を達成。
- ・セールステリトリーのマッピング、アカウント・プランニング、機会マネジメントの実施。
- ・大手エンタープライズのお客様に同社の価値とROIを伝え、価格面や条件面において効果的に交渉を進める。
- ・円滑に営業活動の効果最大化のためにパートナーと協力体制を組む。
- ・プリセールスの工程において、社内セールスエンジニアリングチームとパートナー両方のリソースを活用し、最適な提案活動・デモを実施。
- ・同社が確立したセールス技法とプロセスを効果的に用いて大型案件をクローズ。
- ・タイムリーな情報を双方向にやりとりし、チームとして活動することで、効率的な人的リソース配分を実現。
- ・タイムリーかつインサイト（洞察）に富んだ情報を社内の他部署、特にプロダクトマネジメントやマーケティングと共有。

RecordedFuture製品は所謂セキュリティプロダクトとは異なり、セキュリティアナリストの業務を改善するためのツールです。そのため所謂プロダクトのスペック売りではなく、お客様の組織や業務のヒアリング、課題発掘、導入後の効果レビューを想定したソリューション提案、アカウントマネジメントが必要となります。

#### ■ポジションの魅力：

- ・大手の外資ベンダーであれば、最初はインサイドセールスからエンタープライズの担当になるまで数年の歳月がかかる、というケースが多いですが、同社の場合入社時から大手アカウントを担当出来るチャンスがあります。
- ・リモートワークも推奨されており、柔軟性の高い働き方を実現出来ます。
- ・ベース：インセンティブの割合が6：4のため、安定した収入を得ながら更に高みを目指していただく事も可能です。
- ・社員同士のコミュニケーションも円滑で風通しの良い社風の中で、自由度高く営業活動に従事いただけます。
- ・サイバーセキュリティ業界においても最新のソリューションとなりますインテリジェンスに携わる事ができます。
- ・マーケット自体が新しく、日々提案手法がアップデートされていきます。ご自身で売り方の仮説を立てて企画・実行ができる環境です。

## Required Skills

【必須条件】 IT業界における営業経験と、その実績を有する方。論理的な思考力と、粘り強くクローズにこだわる事ができる方 【尚可条件】 SaaS製品、ソリューション営業経験 セキュリティ製品、サービスの営業経験 CIO等に直接コンタクト経験をお持ちの方 基本的な英語力（日常会話程度、読み・書き） \* 英語でのトレーニング、四半期毎の英語でのビジネスレビュー-MTGあり

## Company Description

脅威インテリジェンス専門のソフトウェア開発及びサービス提供事業を展開。