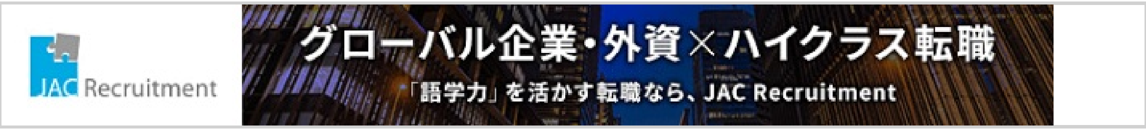
CareerCross



パートナーセールス（大手パートナー企業担当/ポテンシャル採用）※大阪勤務

トレンドマイクロ株式会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
トレンドマイクロ株式会社

Job ID
1481148

Industry
Software

Job Type
Permanent Full-time

Location
Osaka Prefecture

Salary
6 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
09:00 ～ 17:30

Holidays
【有給休暇】初年度 10日 3か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 夏季休暇 年末年始 年間休日125日（土曜/日...

Refreshed
June 20th, 2024 10:00

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 NJB2230825】
■業務内容：
SMB領域における大手パートナー企業様をご担当いただきます。
関西から中国地方までの広域をご担当いただく重要なポジションです。

パートナー企業様のアカウントプランをベースに、新規ビジネスの立案・ソリューション開発・関係者への展開を遂行、当社のビジネスを展開するうえで欠かせない最重要顧客とのリレーション強化・深耕に向け、パートナー企業様の現場からトップ層までのアプローチを一気通貫で行っていただきます。

上流の戦略を踏まえた価値提供を実現いただけることを期待しています。

■具体的には：
・施策提案を軸とした西日本地域の支社・支店キーマンへの営業活動
・パートナー企業様の持つ市場に沿ったソリューションの企画販売・展開

■配属組織について：
大手パートナー企業様を担当している組織です。20名弱のメンバーで構成されています。ご入社後は既存メンバー1名と協働し、西日本エリアを拠点とする支店のアカウントマネジメントをご担当いただきます。

■職務の魅力
・社内外へ大きな影響力をもって事例創出に挑戦できるやりがいのあるポジションです。
・パートナー企業様内への展開から実際の提案営業まで、マーケティング力から営業力まで身に付ける事が可能です。
・ご経験を積んで頂いた後、セキュリティ分野における新規サービスの立ち上げに従事するなどキャリアップ頂く事が可能です。
・SMB領域において、深い知見を得る事ができます。

★当社では、従業員の"キャリア自律"を支援するための人事制度を設けております。ぜひご覧ください。
https://hrmos.co/pages/trendmicro/jobs/0000000000001

その他社員インタビュー一覧
https://hrmos.co/pages/trendmicro

トレンドマイクロ　中途採用特設サイト
http://trendmicro jobs.com/index.html

Required Skills

【必須】 ・IT業界でのパートナー営業経験者（3年以上） ・上層部（部長以上）へのアプローチを自走できること ・ハードウェア、ソフトウェア、ネットワークのIT基礎知識 【求める人物像】 ・アグレッシブで、目標達成意欲の高い方 ・ステークホルダーを巻き込む柔軟なコミュニケーション能力がある方 【歓迎】 ・ITセキュリティ知識/セキュリティ製品の取扱経験 ・当社エンタープライズ製品、ライセンスの販売知識 ・SMB市場での営業経験

Company Description

コンピュータ及びインターネット用セキュリティ関連製品・サービスの開発・販売