



【1500～2700万円】 AI Sales Specialist Google Cloud

グーグル・クラウド・ジャパン合同会社での募集です。 アカウントエグゼクティブ...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

グーグル・クラウド・ジャパン合同会社

Job ID

1482753

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】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 年末年始 ※夏季休暇は個人の裁量で有給...

Refreshed

July 18th, 2024 12:00

General Requirements

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

【求人No NJB2231843】

■職務概要：

AI セールス スペシャリストとして、新規および既存の顧客との関係を構築および拡大することで、AI ビジネスを成長させる責任を負います。

外部の顧客関係者との関係を築き、チームの影響力を増大させる革新的な方法を特定します。 社内の Google Cloud

Platform (GCP) セールス チームと連携して、AI ビジネスを成長させ、GCP の全体的な価値を推進していただきます。

Google Cloudは、あらゆる組織のビジネスと業界のデジタル変革能力を加速します。Googleは、Googleの最先端テクノロジーを活用したエンタープライズグレードのソリューションと、開発者がより持続可能な方法で構築できるように支援するツールを提供します。200以上の国と地域のお客様が、成長を可能にし、最も重要なビジネス上の問題を解決するための信頼できるパートナーとしてGoogle Cloudを利用しています。

目標と主要な結果に照らしてビジネスを調整します。地域のビジネスの状況を正確に予測し、報告します。AI 主題の専門家として顧客との経営上の関係を構築および維持します。新規および既存の顧客、Google Cloud フィールド営業担当者 (FSR) およびカスタマー エンジニア (CE) の長期的な戦略的方向性に影響を与えます。お客様が Google Cloud AI プロダクトやソリューションに適した AI ユースケースを特定できるよう支援します。主要なソリューションの差別化要因と測定可能なビジネスへの影響を明確にします。主要な業種にわたるより広範なエンタープライズ プランを含む、戦略的なアカウント プランを開発および実行します。Google アカウントおよび技術チームと協力してパイプラインを開発および推進し、専門知識を提供します。クラウド チームや GCP パートナーと協力して、市場開拓のビジネス プレイと関連する取り組みを実行します。

■Responsibility :

The Google Cloud Platform team helps customers transform and build what's next for their business · all with technology built in the cloud. Our products are developed for security reliability and scalability running the full stack from infrastructure to applications to devices and hardware. Our teams are dedicated to helping our customers · developers small and large businesses educational institutions and government agencies · see the benefits of our technology come to life. As part of an entrepreneurial team in this rapidly growing business you will play a key role in understanding the needs of our customers and help shape the future of businesses of all sizes use technology to connect with customers employees and partners.

As an AI Sales Specialist you will be responsible for growing our AI business by building and expanding relationships with new and existing customers. You will develop relationships with external customer stakeholders identifying innovative ways to multiply the impact of the team. You will partner with internal Google Cloud Platform (GCP) sales teams to grow their AI businesses and drive the overall value for GCP.

Google Cloud accelerates every organization's ability to digitally transform its business and industry. We deliver enterprise grade solutions that leverage Google's cutting edge technology and tools that help developers build more sustainably. Customers in more than 200 countries and territories turn to Google Cloud as their trusted partner to enable growth and solve their most critical business problems.

Calibrate the business against the objectives and key results. Accurately forecast and report the status of the business for the territory.

Build and maintain executive relationships with customers as the AI Subject Matter Expert. Influence long term strategic direction for your new and existing customers as well as the Google Cloud Field Sales Representatives (FSRs) and Customer Engineers (CEs) .

Assist customers in identifying AI use cases suitable for Google Cloud AI products and solutions. Articulate key solution differentiators and the measurable business impact.

Develop and execute strategic account plans including a broader enterprise plan across key verticals.

Work with Google Account and technical teams to develop and drive pipelines and provide expertise. Execute go to market business plays and related efforts with the Cloud teams and GCP Partners.

Required Skills

【必須】 ・15年以上のITベンダーまたはITソリューションプロバイダーでの直販経験 (SaaS / IaaS / PaaS / クラウド / セキュリティ / プラットフォーム / etc.) ・ビジネスレベルの英語力【尚可】 ・AI テクノロジー スタックの推進に携わった経験。 ・グローバル システム インテグレーターやパッケージ ソフトウェア ベンダーなど、複雑な実装プロジェクトでパートナーと協力し、管理した経験。 ・製品セットにテクノロジーを組み込む方法を理解し、製品チームと協力した経験。 ・Google Cloud および Google Cloud AI サービスに関する知識。 ・業界固有の AI/ML の幅広いユースケースにわたってビジネスの成長を推進する能力。 ・AI/ML をビジネス価値と結び付け、アドバイザーおよびソート リーダーとして経営陣の関係者と関わる能力。 ■Minimum qualifications: ・15 years of experience promoting IT business solutions and executing a territory business strategy. ・Experience partnering with technical staff to build business cases and implementation plans. ・Experience identifying and driving use cases to solve customer issues. ・Ability to communicate in English and Japanese fluently as it is a customer facing role that requires interactions in English and Japanese with local stakeholders. ■Preferred qualifications: ・Experience in promoting the AI technology stack. ・Experience working with and managing partners in complex implementation projects including global system integrator and packaged software vendors. ・Experience working with product teams with an understanding of how to embed technology into their product set. ・Familiarity with Google Cloud and Google Cloud AI offerings. ・Ability to drive business growth across a broad set of industry specific AI/ML use cases. ・Ability to connect AI/ML with business value and engage executive stakeholders as an advisor and thought leader.

Company Description

米国カリフォルニア州に本社を置く外資系企業の日本法人。クラウドを活用したツール「Google Platform」の運営を行うビッグ・テックカンパニー。