



【1500～2200万円】 Enterprise Account Manager 製造流通サービス

Nutanix Japan合同会社での募集です。法人営業（その他）のご経験の...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

Nutanix Japan合同会社

Job ID

1482755

Industry

Software

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

15 million yen ~ 20 million yen

Work Hours

09:30 ~ 18:30

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 初年度20日、入社初月から【休日】完全週休二日制 年間休日 日本の祝日・カレン...

Refreshed

June 20th, 2024 20:20

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 NJB2218796】

【業務概要】

Cloud Computing Softwareの最大手、Nutanix社の営業ポジションです。
代表的なHCI（hyper converged infrastructure）、Software defined storage等を中心に、ハイタッチセールスとして同社の注力大手アカウントだけでなく、Sler等のパートナーや社内とも協業しつつ、大きな裁量を持って活動いただけます。

<お任せする業務>

- ・担当顧客の課題を理解し解決するため、ビジネス貢献の視点から製品・サービスを含めた統合的な提案を行う
- ・市場動向、IT投資特性、競合状況などを分析の上、HCI (hyper converged infrastructure)、Software defined storage 等のソリューションの営業戦略を作成する
- ・アカウントプランを作成し、それに基づいた活動全般を行い、受注活動の主たる役割を担う
- ・四半期ごとの販売計画の進捗管理、達成のためのリーダーシップ及びサポートを行う
- ・パートナー企業とリレーション構築、協業して、提案及びクロージングを行う
- ・プリセールス時には社内上層部を巻き込みながら、提案活動を行う。

<所属部門、担当業界>

製造/流通/サービス業界をご担当いただきます。

ご経験、ご希望に沿って選考を進めさせていただきます。

【同社の魅力】

既にクラウド技術が世の中に浸透し始めてからクラウドWebコンピューティングの領域で一貫性を持ってビジネスを伸ばしてきたことから、創業当時から変わらぬビジョンで組織の成長と共にビジネスを作っていく事が出来ます。

競合他社は既に成熟をしている組織・ビジネスに対して、同社は1/10程度の規模で真っ向から立ち向かう中で、創業時から掲げているコンセプトのもと、その軸をぶらさずに勝算が見えてきている状況です。

ハードな道のりですが結果が残せたときの達成感や、組織を共に作っていくスピード感や面白さを共に味わう事の出来る貴重なフェーズに参画いただけます。

単にインフラレイヤーからの拡張性を見据えている中で、インフラをコスト管理、運用管理においてシンプルにするだけでなく、より上のレイヤーまで携わっていく事が出来る点が魅力です。

Essential to success in this role is a keen ability develop new business in relationship with Strategic Customers and to penetrate new divisions and organizations within such accounts. Nutanix provides unrivalled support and tools from the Engineering Marketing and Product Development departments for you to leverage to exceed sales performance goals.

<Responsibilities>

Use relationship management techniques to develop selling opportunities through SI partners; penetrate new divisions and organizations within assigned partner account; develop new selling relationships within assigned partner account; develop new direct selling opportunities.

Schedule and attend sales call appointments with a prospect in partner organization. Nutanix Channel Partner

Representatives may also participate in the sales call to help qualify the opportunity.

Utilizing a consultative approach discuss business issues with prospect and develop a formal quote a written sales proposal or a formal sales presentation addressing their business needs.

Respond to RFP's and follow up with prospects.

Develop an account plan to sell to customers based on their business needs.

Build and strengthen the business relationship with current accounts and new prospects.

Recommend marketing strategies.

Provide status information to your Manager including forecast/pipeline information.

Provide or facilitate training opportunities for your accounts.

Identify Nutanix customer references that can be utilized when reference selling.

Provide product feedback back to engineering to improve Nutanix complete block solutions

Required Skills

【必須】 ・大手製造/流通/サービス業界向けIT営業5年以上 ・ハイブリッドクラウド/マルチクラウド戦略を理解できる方

<Skills> ・ Strong verbal and written communications skills including presentation skills. ・ Ability to work collaboratively with employees within the sales function and across functions including Marketing Sales Operations System Engineering and Product Development. ・ Experience with target account selling solution selling and/or consultative sales techniques ・ An aptitude for understanding how technology products and solutions solve business problems as well as the competitive landscape. ・ Ability to communicate with senior managers about their business challenges and Nutanix data management storage solutions. ・ Experience using SFDC and other CRM software. ・ Track record of exceeding assigned sales quotas in contiguous multiple years.

Company Description

米国カリフォルニア州にHead Quarterを置く、外資系ITソフトウェアベンダー。2016年9月にNASDAQ上場。Hyper Converged Infa (HCI) をはじめとするクラウドや仮想化といった領域のソフトウェア製品の製造・販売・エンジニアリングサービスを提供。