



【1500～2200万円】 Account Manager（金融業界担当）

ネットスカウト・システムズ・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

ネットスカウト・システムズ・ジャパン株式会社

Job ID

1482756

Industry

Communication

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

15 million yen ~ 20 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 GW 夏季休暇 年末年始 *有給休暇は入社月に...

Refreshed

June 20th, 2024 20:20

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2233601】

■ポジションの概要

セールスアカウントマネージャーは、テリトリー内の金融業界のお客様への直接販売を通じて、担当テリトリー内の売上ノルマを達成する責任を負っています。

■ミッション

- ・会社の方針と倫理的なガイドラインを遵守する。
- ・販売プロセスに従う。
- ・会社のブックイングポリシーと収益認識ポリシーに従ってビジネスをブックイングするための責任者。

- ・お客様のビジネスを理解し、当社の製品がお客様のビジネスにどのような影響を与えるかを理解する。
- ・顧客との強い関係構築とコーチング。
- ・4Xクォータのパイプラインを開発し、常に新規または既存のアカウントでプロスペクトしています。
- ・セールスエンジニアと協力し、継続的なテクニカルサポートを提供します。
- ・会社の戦略や方向性に従う。

■Position Summary:

The Sales Account Manager is responsible for achieving sales quota in assigned territory through direct sales to financial customers in the territory.

■Essential Duties and Responsibilities:

Adhere to company policies and ethical guidelines

Follows a selling process

Responsible for booking business per the company bookings policies and revenue recognition policy

Understand the customer's business and how our products impact their business

Develops strong relationships and coaches in the accounts

Develops a pipeline of 4X quota and is constantly prospecting in new or existing accounts

Consistently calls at multiple levels high and wide

Works collaboratively with Sales Engineers to ensure ongoing account technical support.

Follows company strategy and direction

Required Skills

【必須】 ・金融業の顧客向けにServer、Network機器、Security関連ソフトウェア製品の営業経験 ※下記あくまでも目安ですが、いずれかに当てはまる方を歓迎します。 ・ 8+ years of enterprise software field sales experience ・ 4 + years sales experience in Computer Networking IT Automation and Network Performance Management solutions preferred ・ Experience selling Network Security Software products to Enterprise Customers a plus ・ Experience selling network based solutions similar to NETSCOUT. Could be software hardware or both. IT Infrastructure Enterprise sales ・ Understands complex sales cycle with multiple constituents POC process etc. ・ A quantifiable track record of success demonstrated by territory/professional growth ・ Track record of opening new accounts as well as selling into existing Enterprise customers ・ An overall understanding of our technology market and client profile ・ Track record of exceptional funnel build and quota achievement ・ Drive to succeed established customers and contacts and territory knowledge ・ You will need the skill to independently work with large complex accounts ・ Hunter with the ability to source pursue and close new business

Company Description

ネットワークモニター機器開発・販売等