



【1200～2500万円】 Enterprise District Manager

ネットアップ合同会社での募集です。 アカウントエグゼクティブAE（営業） ・アカ...

## Job Information

### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

### Hiring Company

ネットアップ合同会社

### Job ID

1487741

### Industry

Hardware

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

12 million yen ~ 25 million yen

### Work Hours

09:00 ~ 17:30

### Holidays

【有給休暇】初年度 13日 1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 有給休暇は入社時期に...

### Refreshed

November 22nd, 2024 03:00

## General Requirements

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

High-School

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

【求人No NJB2234474】

### ■About NetApp :

We're forward thinking technology people with heart. We make our own rules drive our own opportunities and try to approach every challenge with fresh eyes. Of course we can't do it alone. We know when to ask for help collaborate with others and partner with smart people. We embrace diversity and openness because it's in our DNA. We push limits and reward great ideas. What is your great idea ·

At NetApp we fully embrace and advance a diverse inclusive global workforce with a culture of belonging that leverages the backgrounds and perspectives of all employees customers partners and communities to foster a higher performing organization. George Kurian CEO

NetAppは、ユニファイド データ ストレージ、統合データ サービス、CloudOps ソリューションを組み合わせ、あらゆる顧客が破壊的イノベーションの世界動向をチャンスに変えることのできる「インテリジェント データ インフラストラクチャ」を提供する企業です。サイロ化しないインフラストラクチャを創出し、可観測性と AI を活用して、最適なデータ管理を実現します。世界最大のクラウドにネイティブサービスとして導入されている唯一のエンタープライズ グレード ストレージ サービスのように、NetAppのデータ ストレージはシームレスな柔軟性を提供し、NetAppのデータ サービスは優れたサイバー耐性、ガバナンス、アプリケーションの俊敏性によりデータの優位性を創出します。またNetAppの CloudOps ソリューションは、可観測性と AI を通じて、パフォーマンスと効率の継続的な最適化を提供しています。データの種類、ワークロード、環境を問わず、NetAppがお客様のデータ インフラストラクチャを変革し、ビジネスの可能性を実現します。

#### ■Job Summary :

As a Sales Manager on the Enterprise team you will be responsible for managing the sales team. You will strengthen our pipeline of industry customers and build trusted relationships with them. You will manage a team that introduces and delivers a variety of our solutions to our most important customers helping them to grow their business.

エンタープライズチームのセールスマネージャーとして、セールスチームのマネジメントを担っていただきます。業界のお客様とのパイプラインを強化し、また、信頼関係を構築していただきます。弊社が提供可能なさまざまなソリューションを最重要顧客に対してご紹介・ご提供するチームをマネージしていただくことにより、お客様のビジネス拡大の支援を実現いただきます。

#### ■Essential Functions :

Provide management oversight to Sales Managers within the District to drive all pertinent issues related to sales strategy and goal attainment.

Participate in strategic planning sessions with the sales management team on a quarterly and annual basis.

Communicate Corporate strategy to employees within your District.

Plan and direct activities including planning and implementing forecasts marketing program development relationship development customer satisfaction and collateral material development and distribution.

Establish short term and long term goals and quotas in line with corporate objectives.

Identify needed resources for supporting sales strategy and develop a proposed budget for Senior Management review.

Identify and qualify important Enterprise sales opportunities at the management level.

Review management plans with other District Managers on a regular basis.

Act as coach mentor and educator to all Sales Representatives within your District.

Select develop and evaluate personnel to ensure departmental goals are met.

Keep senior management informed of key issues and changes which may impact expected business results.

Assume responsibility for result including costs methods and staffing.

営業戦略と目標達成に関連するすべての関連事項を推進するため、ディストリクトチーム内の営業マネージャーを管理監督する。

四半期および年次ベースで、営業マネジメントチームとの戦略立案セッションに参加する。

ディストリクトチーム内に企業戦略を伝える。

売上予測、マーケティングプログラム開発、関連者との関係構築、顧客満足度向上に対する計画立案と活動を実施する。

会社の目標に沿った短期および長期の目標とノルマを設定する。

営業戦略をサポートするために必要なリソースを特定し、シニアマネジメントのレビューのために予算案を作成する。

重要な企業向け販売機会を管理職レベルで特定し、適格性を確認する。

他のディストリクトマネージャーと定期的に営業戦略を見直す。

ディストリクトチーム内のメンバーに対するコーチ、指導者、教育者としての役割を果たす。

部門目標が達成されるよう、人選、育成、評価を行う。

予想される業績に影響を与える可能性のある重要な問題や変更について、経営幹部に常に情報を提供する。

担当ディストリクトチームに関わるコスト、方法、人員配置を含む結果に対する責任を負う。

## Required Skills

#### ■Job Requirements :

High touch sales experience for enterprise companies in an IT infrastructure vendor

Management experience managing and coaching team members to deliver results

Experience selling to NTT Group companies

Experience with a Customer First mindset and implementation of that mindset

Experience working with Slers and partners

Account and forecast planning execution and problem solving skills to achieve goals

Ability to speak at a certain technical level negotiate in mission critical situations report and make compelling presentations

Business level English proficiency

ITインフラベンダーでのエンタープライズハイタッチ営業のご経験

チームメンバーをマネージ・コーチングし、成果を出したマネジメントのご経験

NTTグループ企業に対するセールス経験

Customer Firstのお考えを持ち、実践してきたご経験

Sler パートナーとの協業のご経験

目標達成に向けたアカウンタブル・Forecastプランニング力と実行力、および問題解決能力

一定の技術レベルでの会話、ミッションクリティカルな状況での折衝能力、報告能力および訴求力の高いプレゼンテーション能力

ビジネスレベルの英語力

## Company Description

ストレージ・ソリューションの提供