



【1200～2000万円】セールス・ディレクター

ディーシーエスエス・テクノロジー・ジャパン株式会社での募集です。営業管理職の...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

ディーシーエスエス・テクノロジー・ジャパン株式会社

Job ID

1487744

Industry

Hardware

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

12 million yen ~ 20 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 夏季休暇 年末年始 年末年始5日、Si...

Refreshed

August 30th, 2024 04:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2230659】

ハードウェア保守サービスとIT機器・部品販売事業を展開する当社において、売上および利益目標の達成、パートナーの発掘、および維持が重要な指標となる達成率重視の重要なポジションです。

・ エンタープライズレベルのインテグレーターやソリューションプロバイダーとの戦略的GTMアライアンスやパートナーシップの発掘、開発、管理を目的とした営業開発計画を実行し、目標を達成する。

- ・ チャンネル・パートナーに合致した付加価値を提供し、関心を高めるために需要を生み出し、クロスセル、アップセル、双方向の価値提供を行うことで、パートナー・アカウントを開拓する
- ・ パートナーおよびエンドユーザーの要件に合致した収益モデルの立案
- ・ 当社とパートナー組織間の営業とオペレーションの整合性の構築
- ・ 効果を測定できる合同マーケティングプランとキャンペーンを企画し、実施する
- ・ 信頼できる企業慣行および、ブランド品質と顧客維持を促進する顧客中心ソリューションの提供に関して、共通した価値観と見識のあるパートナーシップを模索する
- ・ ITおよびデータセンターのサービスとソリューション市場を理解する
- ・ 当社と戦略的ビジネスパートナー間の商談および契約交渉を推進する
- ・ パートナー開発および営業プロセスを通じて、チーム主導型の組織であることを伝えるために、社内の関係者と協力し、またパートナー組織の複数の階層において重要な関係を築くことができる：役員、財務、オペレーション、営業、サービス・デリバリー・チーム

※現従業員は全員中途採用による経験者メンバーです。8人目のメンバーとして日本法人の立上げに携わって頂ける方をお待ちしております！

Required Skills

<必須>

- ・ 営業部門のマネジメント経験
- ・ IT機器メーカー、IT機器商社での法人営業経験（商材はハードウェア及びハードウェア保守）でのチャンネル営業経験10年以上

<歓迎>

- ・ サービス業界または同等のITサービスプロバイダー業界での実務経験、歓迎
- ・ スタートアップの外資系日本法人にて、ビジネスデベロップメントに大きく関わりたい方
- ・ 自由裁量の中、法人営業リーダーとして事業の立ち上げに貢献したい方
- ・ 視野が広く、先回りした対応や配慮ができる方

Company Description

ハードウェア保守サービス、IT機器・部品販売、オペレーティングシステムおよびソフトウェア・サポート・サービス、マネージドITサービス、プロフェッショナルサービス