

**【1200～1600万円】 Senior Sales Manager**

マカフィー株式会社での募集です。法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

## Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

マカフィー株式会社

**Job ID**

1497862

**Industry**

Software

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

12 million yen ~ 16 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 土、日、祝、年末...

**Refreshed**

March 27th, 2025 04:00

## 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 NJB2201793】

## ■仕事概要：

マカフィーのコンシューマービジネスにおいて、リテールビジネスの市場シェアを伸ばしていただきます。リテールパートナーとの緊密な関係を築き、収益と利益率の向上に重点を置いて、リテールビジネスを成長させてください。このポジションの焦点は、当社の流通チャネルとともに、日本の小売業者との長期にわたる関係を築くことです。

■具体的な仕事内容：

- ・ カントリーマネージャーへのレポート
- ・ セキュリティ製品およびサービスの提案
- ・ グローバルのコンシューマー セールス戦略に沿って、日本でのセールス戦略の実行計画をサポート
- ・ 量販本部との交渉
- ・ アカウントプラン策定、関係構築、パイプライン管理、案件クローズ
- ・ コーチング、トレーニング、サポートを提供し、パートナーや顧客との関係を促進
- ・ 自社SEやマーケティングと連携し、リテールにおける市場シェアを拡大

■ポジションの魅力：

- ・ 大きなプロジェクトを担当していただくため、成功すればグローバルから大きな注目を浴びることができます。
- ・ カントリーマネージャーに直接レポートするポジションです。
- ・ ビジネスを共に作り上げていく面白さを実感していただけます。
- ・ 他部署と連携しONE TEAMを重要視した動き方となります。
- ・ グローバルな環境でご活躍いただけます。

■同社の魅力：

- ・ サイバーセキュリティ業界にて30年以上の歴史があり、現在182カ国1億800万人の人々を脅威から保護しています。
- ・ 他部署と連携しOne Teamで働くことを重要視しています。
- ・ 社員全員がEカードやアワードなどを送る権利があり、お互いを称えあう文化があります。
- ・ リモートワークも早くから取り入れ、社員のワークライフバランスを重要視しています。

Role Overview：

Reporting into the Head of Japan as the Retail business focused Senior Sales Manager you will enhance and grow our Retail business with tight relationship with retail partners with a focus on driving revenue and margin growth. The focus of this position is to develop a long standing relationship with Japan retailers together with our distribution channels. A key success measurement in this role will be the overall growth of the business both from a top line/market share and a margin perspective. An additional core focus will be enhancing our team culture focused on trust and collaboration and the consistent desire to “win” while instilling operational excellence.

This is a remote position in Japan. We will only consider candidates currently in Japan and are not offering relocation assistance at this time.

About the role：

- ・ In alignment with our global Consumer sales strategy you will support the Japan sales strategy and the tactical execution plan to achieve overall sales revenue objectives and operational excellence.
- ・ As the Retail Senior Sales Manager you will provide coaching training support while working with the sales team to foster and ensure a positive open innovative disruptive and high performing culture focused on exceeding revenue projections while advancing partner and customer relationships at all levels.
- ・ You're responsible for operational excellence:

Develop the most effective plan to maximize our market share in Retail as well as topline in Japan Retail business by coordinating with sales team and other functional teams

Drive the business in a controlled and sales focused manner ensuring accurate and timely pipeline management and forecast.

Measure and monitor targeting retailers' sales strategies and performance along with well controlled spending plan to maximize the topline.

Establish strong tie with Key retailers directly along with distribution partners to identify growing area of retail business (new/existing)

Leverage a well thought out opportunity and account management plan to rapidly develop accounts and territories into revenue opportunities.

- ・ Work across the Retail partners to uncover new opportunities while providing market partner and customer insights to management Product Marketing Performance Marketing Customer Success and Regional teams to influence or enhance our market presence/brand awareness for sales.
- ・ Maintain your knowledge of the cyber security industry trends and the competitive posture of McAfee and other industry leaders.
- ・ You will deliver high impact presentations effectively representing McAfee's business and value proposition as your Partner's “number one security provider to deliver security products to end users.

About you：

- ・ Great retail sales experience needs to include a deep focus and track record within the Japan Retail market. Your history should include a focus on the consumer technology market or relevant sales experience in the Cybersecurity industry.
- ・ Native level Japanese language and business level English
- ・ You are energized with an ability to communicate vision strategy and the business value McAfee's solutions and concepts bring to our consumer customers.
- ・ A history leading in driving and collaborating to achieving multi millions quota targets is a key requirement along with “can do” attitude and solution based approach.
- ・ You have a proven sales history calling on Japan Consumer business.
- ・ With operational excellent in mind your dedicated attention to pipeline development/ forecasting / resource budget management / relationship management will be essential to achieving the goals of this opportunity.

Required Skills

【必須条件】

IT業界における10年以上の営業経験  
 サイバーセキュリティ業界での営業経験  
 日本のコンシューマー・ビジネスへの営業経験  
 ネイティブレベルの日本語とビジネスレベルの英語  
 論理的な思考力

他部署と連携し、販売戦略を推進した経験

---

## Company Description

セキュリティソフトウェア及びハードウェア製品の販売、保守サービスの提供