



【800～1200万円】 Business Development Rep III

エフファイブ・ネットワークス・ジャパン合同会社での募集です。 法人営業（その他...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

エフファイブ・ネットワークス・ジャパン合同会社

求人ID

1476301

業種

Sler・システムインテグレーター

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

800万円～1200万円

勤務時間

09:00～18:00

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 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...

更新日

2024年07月04日 06:00

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2225153】

■職務概要：

日本法人のBDR組織拡大のため、ビジネスディベロップメントリプレゼンタティブ（BDR）として、アカウントエグゼクティブと協力しながらF5 Networks社の重要なビジネスチャンスを開拓していくことが主な目標です。また、標準的なパイプライン開発の役割よりも、より多くの戦略を必要とします。BDRには、当社が販売したいアカウント

をマッピングし、それらのアカウントとの商談を開始するための戦略的な計画を作成することが課せられます。また、BDRのパフォーマンスには、F5 Networks社の顧客基盤を拡大する能力が求められます。

■業務内容：

- ・ F5 Networksの顧客基盤を拡大します。
- ・ アウトバウンドを通じた新規事業の創出と実施を行います。
- ・ 新規および既存のリードとの積極的なエンゲージメントを維持します。
- ・ F5 Networks社製品への顧客の関心を高めるためにデザインされたクリエイティブなコミュニケーションを使用します。
- ・ 見込み客のリサーチとハイレベルなコンタクトを獲得します。
- ・ 高収益の機会を提供するアカウントエグゼクティブとのミーティングを設定します。
- ・ プロスペクトアカウントの上級幹部とのハイレベルな会話の実施を行います
- ・ 正確な営業パイプラインを構築し、管理し、アウトバウンドのコールドコール、Eメール、ソーシャルセールスを含む大量の活動を維持します。
- ・ F5 Networks社とデジタルアダプションモデルの認知度を高めます。

■What You'll Do：

Schedule highly qualified meetings from inbound and outbound campaigns within target accounts for territory sales

Leverage prospecting tools such as Groove local social media and outbound calling techniques to schedule meetings with identified target accounts

Collaborate with marketing field sales and product teams to facilitate innovative programs messaging campaigns and offerings.

Ensure inbound requests and opportunity handoffs to sales are successful and exceed the customer's satisfaction.

Ensure reporting and communications are frequent and bi directional

Exhibit qualities of overachievement self motivation good teamwork and positive attitude.

Meet and exceed minimum activity metrics: 40 Dials 10 conversations and 40 emails per day.

What You'll Bring

BS/BA degree or equivalent work experience

Min 2 years of sales prospecting or Inside Sales experience through social media cold callings emails and writing qualification notes

Skill in using Salesforce CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT) tool for leads management prospecting emailing and calling is a must

Previous experience with technology companies selling SaaS IaaS or PaaS is a plus

Fluency in Japanese and English as a 2nd language for communicating with local Japan and APCJ Leadership in Singapore

■What You'll Get：

Career growth and development opportunities

Recognitions and Rewards

Employee Assistance Program

Competitive pay comprehensive benefits and cool perks

Culture of Giving Back

Dynamic Diversity Inclusion Interest Groups

スキル・資格

【必須条件】 ・IT業界におけるBDR、インサイドセールスまたは事業開発担当者としての経験3年以上 ・アウトバウンドを意識したリード獲得のご経験 【尚可条件】 ・ビジネスレベルの英語力

会社説明

インターネットトラフィック管理・セキュリティ管理に関する機器の製造販売支援、教育並びに各種ソリューションの提供。アプリケーションセキュリティ及びデリバリーに関する製品の製造販売、ソリューション提供。