



## 【1000～1600万円】 Account Executive ACS Enterprise Sales

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

### 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

非公開

#### 求人ID

1478702

#### 業種

ソフトウェア

#### 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

1000万円～1600万円

#### 勤務時間

09:00～17:30

#### 休日・休暇

【有給休暇】初年度 10日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 夏季休暇 年末年始

#### 更新日

2024年06月20日 22:00

### 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

日常会話レベル

#### 日本語レベル

ネイティブ

#### 最終学歴

大学卒：学士号

#### 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 NJB2213525】

ACS※の日本におけるアカウントエグゼクティブとして、エンタープライズ・セグメントの指名アカウント担当をお任せします。

アカウントチームと協力し、より大規模なエンタープライズ案件のクォーターバックを行い、ゴールラインへと導きます。指定アカウントチームと一緒に働き、日本でのACSの販売を促進することができます。

※Autodesk Construction Solutions (ACS) ポートフォリオの略で、最高クラスのソリューションによって、オフィス、トレーラー、現場をつなぎ、設計、プレコンストラクションから建設、引き渡し、運用まで、建物のライフサイクルの各段階をシームレスに進めるソフトウェアです。

#### ■業務内容

- ・最高経営責任者（CEO）クラスを含む、顧客との有意義で効果的な関係構築
- ・課題や機会を独自のビジネス価値に変換し、お客様にビジネス価値を提供
- ・担当アカウントに対する効果的なビジネスプランを構築・実行し、お客様の信頼できるアドバイザーとしてオポチュニティパイプラインを開発・維持・成長させ、優れたコールプランニングを活用してビジネス成果を促進
- ・営業プロセス、ツール、方法論を効果的に活用し、タイムリーで正確な予測を提供
- ・要請に応じて、効果的な社内情報（業務レビュー、顧客情報など）を提供し、社内外のプレゼンテーションを効果的かつプロフェッショナルに作成
- ・新しい顧客や機会を見つけるために、すべての適切なリソースを調整し、影響を与え、指示し、グローバル/バーチャルチーム（営業、サポート、コンサルティング）を構築
- ・コアチームへの参加、ビジネスへの新しいアイデアの提供、営業ツールやアプローチの開発など、会社全体への貢献

---

#### スキル・資格

【必須】 少なくとも5～10年のエンタープライズ・ソフトウェアおよびサービスの営業経験。【尚可】 ・建設業界に関する知識 ・外資系企業での勤務経験 ・CxOレベルに対するトップアプローチ経験 ・ビジネスレベルの英語力

---

#### 会社説明

ご紹介時にご案内いたします