



パートナー・アドバイザー-ITセールス/P Advisory- IT B2B Sales- IT Sales

Multinational Global Company

募集職種

人材紹介会社

Hire Pundit Japan 株式会社

求人ID

1482563

業種

銀行・信託銀行・信用金庫

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

700万円 ~ 800万円

更新日

2025年01月29日 08:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

新卒・未経験者レベル

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

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

- B2B環境でのコンサルティング・ソリューションセールス経験2年以上
- テクノロジー製品
- ビジネス、マネジメント、セールス、マーケティングまたは関連分野の学士号取得者 (技術系の学位が望ましい)
- 日本語能力 - N2以上の資格
- 高度な英語力
- 幅広い顧客とつながり、付加価値を提供する能力
- 対人スキル、リスニングスキル
- 外向的で、電話対応に自信のある方。
- 複雑な営業サイクルをこなすことができる。
- 急成長、変化の激しい環境で活躍できる方
- 新規顧客の獲得に成功した実績があり、コールドコールの経験があること。
- セールストークのプレゼンテーション
- ノルマ達成歴のある方
- CRMシステムの知識
- 分析的マインドセットとゴーgetterアティチュード。

チームのために設定された目標

- 整理整頓ができ、パイプライン管理、時間管理スキル、優先順位付けができる方
スキル

- その場その場でコーチングが可能であること。

セールスピッチとポジショニングを取り入れ、反復できる。

- IaaS、PaaS、SaaS業界、クラウドコンピューティングの概念、およびクラウドサービスプロバイダーにおける競争環境
に関する確かな理解

クラウドサービスプロバイダーの競争環境

- Min 2 years of experience working in consultative solution selling in B2B environment for technology products
- Bachelor's degree in business, Management, Sales, Marketing or related field (Technical degree is desired)
- Japanese Language proficiency – N2 or above certified
- Advance English proficiency
- Ability to connect and add value to a broad range of customers, with great interpersonal and listening skills
- Outgoing and confident in outbound phone sales with a great phone manner; can handle a complex sales cycle that will have multiple contacts within a company
- Thrive in a fast-paced, high-growth, rapidly changing environment
- Proven success in acquiring new clients as well as experience cold calling and presenting sales pitches.
- History of quota over-achievement
- Knowledge of CRM system
- Analytical mindset and go-getter attitude; self-motivated to achieve personal goals and goals set for the team
- Organized and has pipeline management, time management skills and prioritization skills
- Coachable in the moment; provide feedback/suggestions/recommendations and able to incorporate and iterate sales pitch and positioning
- Solid understanding of IaaS, PaaS, SaaS industry, Cloud computing concepts and competitive landscape in the Cloud Service Providers world

スキル・資格

Partner Advisor は Google Cloud パートナーのための専任の POC です。

Google Cloud ビジネスを構築し、成長させ、エンドユーザーに最高の体験を提供するために、ビジネス開発のすべての段階を担当します。

エンドユーザーに最高の体験を提供します。パートナー アドバイザーの主な責務

以下が含まれます：

- 製品/サービスの販売、アップセル（インバウンド、アウトバウンド）

- 毎日のアウトバウンド電話/メールを実行し、意思決定者と接触し、迅速な関係を構築し、ニーズを評価する。

ラポールを築き、ニーズを評価する

- 様々な業種や規模の企業に対し、Googleの技術的な製品/ソリューションと価値提案を説明する。

様々な業種や規模の企業に対して、Googleの技術的な製品/ソリューションと価値提案を説明し、それらがどのようにクライアントのニーズに対応しているかを説明する。

- アウトバウンドプロスペクティングキャンペーンの実施

Google製品の評価に関心のある見込み客を発掘し、接触し、関与させるためのアウトバウンドプロスペクティングキャンペーンを実施する。

- アイデアの創出から最初の売り込みまで、アウトバウンドキャンペーンを開発し、リードする。

およびパイプラインの認定

- 営業プロセスを開発、改善するためのチームプロジェクトをリードし、貢献する

- 見込み客との対話のためのベストプラクティスと営業ワークフローを開発し、体系化する。

- 月間営業ノルマの達成または超過達成

- 既存顧客に働きかけ、新たな付帯商品売り込む、または現在使用している商品の支出を増やす

現在使用している製品

- 技術的なセットアップに関する小さな問題のトラブルシューティング、または関連チームへのルーティング

- 更新（クラウド）

- 顧客更新の販売プロセスを管理し、アカウント内のアップセルとクロスセルの機会を特定する。

を特定し、契約満了前にこれらの契約を締結する。

契約満了

- デジタルおよびGoogle製品に関する顧客教育

- Googleクラウドの更新ビジネスを拡大するためのプログラムの設計、開発、実施に参加する。

Google Cloudの更新ビジネス

- データトレンド、市場動向、顧客パフォーマンスを分析し、機会を特定し

機会を特定し、結果を最大化するための実施計画を作成する。

- トレーニング、資料、および継続的なサポートで地域のリードとパートナーコミュニティをサポートする。

継続的なサポート

- 顧客の問題を解決し、顧客維持を最大化するために、必要に応じて社内のグループを関与させ、調整する。

顧客維持を最大化する。

- アップグレード実施件数の増加

- 顧客のビジネスニーズに対応し、社内手順を適応させてサービスを提供する。

- CRMシステムで日々の更新機会を管理する

- アカウントマネージャーと連携し、アップグレードの実行を明確にする

Partner Advisor is a dedicated POC for Google Cloud Partners who works through all the stages of business development to build and grow their Google Cloud business and

provide the best experiences for end customers. Partner Advisors core responsibilities include:

- Product/service sales, upsell (inbound, outbound)
- Execute daily outbound phone calls/emails, contact decision makers, build quick rapport and assess needs
- Explain Google technical products/solutions and value proposition to businesses of different verticals and sizes and explain how they address client needs
- Execute outbound prospecting campaigns to source, contact, and engage prospective customers interested in evaluating Google products.
- Develop and lead outbound campaigns from idea-generation through to initial pitch and pipeline qualification
- Lead and contribute to team projects to develop and refine our sales process
- Develop and codify best practices and sales workflows for interactions with prospects
- Achieve or exceed monthly sales quota
- Reach out to existing customers to pitch new ancillary products or increase spend in products currently used
- Troubleshoot small technical setup issues or route them to relevant teams.
- Renewals (Cloud)
- Manage the customer renewal sales process, identifying up-sell and cross-sell opportunities within your accounts, and closing these agreements before contract expiration
- Educate customers on Digital and Google's products.
- Participate in the design, development, and implementation of programs to increase Google Cloud renewals business.
- Analyze data trends, market dynamics and customer performance, identify opportunities and create implementation plans to maximize results
- Supporting the regional leads and partner community with training, materials and ongoing support
- Engage and coordinate internal groups as needed to resolve customer issues and maximize customer retention.
- Increase number of upgrade executions
- React to client business needs and adapt internal procedures to provide services
- Manage daily renewal opportunities in CRM system
- Work with account managers to provide clarity around executing upgrades

会社説明