



【1500～2200万円】 Account Manager（金融業界担当）

ネットスカウト・システムズ・ジャパン株式会社での募集です。 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

ネットスカウト・システムズ・ジャパン株式会社

##### 求人ID

1482756

##### 業種

通信・キャリア

##### 雇用形態

正社員

##### 勤務地

東京都 23区

##### 給与

1500万円～2000万円

##### 勤務時間

09:00～17:30

##### 休日・休暇

【有給休暇】初年度10日3か月目から【休日】完全週休二日制 土日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始 ※有給休暇は入社月に...

##### 更新日

2024年06月20日 20:20

#### 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 NJB2233601】

##### ■ポジションの概要

セールスアカウントマネージャーは、テリトリー内の金融業界のお客様への直接販売を通じて、担当テリトリー内の売上ノルマを達成する責任を負っています。

##### ■ミッション

- ・会社の方針と倫理的なガイドラインを遵守する。
- ・販売プロセスに従う。
- ・会社のブックイングポリシーと収益認識ポリシーに従ってビジネスをブックイングするための責任者。

- ・お客様のビジネスを理解し、当社の製品がお客様のビジネスにどのような影響を与えるかを理解する。
- ・顧客との強い関係構築とコーチング。
- ・4Xクォータのパイプラインを開発し、常に新規または既存のアカウントでプロスペクトしています。
- ・セールスエンジニアと協力し、継続的なテクニカルサポートを提供します。
- ・会社の戦略や方向性に従う。

**■Position Summary:**

The Sales Account Manager is responsible for achieving sales quota in assigned territory through direct sales to financial customers in the territory.

**■Essential Duties and Responsibilities:**

Adhere to company policies and ethical guidelines

Follows a selling process

Responsible for booking business per the company bookings policies and revenue recognition policy

Understand the customer's business and how our products impact their business

Develops strong relationships and coaches in the accounts

Develops a pipeline of 4X quota and is constantly prospecting in new or existing accounts

Consistently calls at multiple levels high and wide

Works collaboratively with Sales Engineers to ensure ongoing account technical support.

Follows company strategy and direction

---

**スキル・資格**

【必須】 ・金融業の顧客向けにServer、Network機器、Security関連ソフトウェア製品の営業経験 ※下記あくまでも目安ですが、いずれかに当てはまる方を歓迎します。 ・ 8+ years of enterprise software field sales experience ・ 4 + years sales experience in Computer Networking IT Automation and Network Performance Management solutions preferred ・ Experience selling Network Security Software products to Enterprise Customers a plus ・ Experience selling network based solutions similar to NETSCOUT. Could be software hardware or both. IT Infrastructure Enterprise sales ・ Understands complex sales cycle with multiple constituents POC process etc. ・ A quantifiable track record of success demonstrated by territory/professional growth ・ Track record of opening new accounts as well as selling into existing Enterprise customers ・ An overall understanding of our technology market and client profile ・ Track record of exceptional funnel build and quota achievement ・ Drive to succeed established customers and contacts and territory knowledge ・ You will need the skill to independently work with large complex accounts ・ Hunter with the ability to source pursue and close new business

---

**会社説明**

ネットワークモニター機器開発・販売等