



Business Development Representative

レコーデッド・フューチャー・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

レコーデッド・フューチャー・ジャパン株式会社

求人ID

1488459

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

600万円 ~ 1200万円

勤務時間

09:00 ~ 18:00

休日・休暇

【有給休暇】初年度 10日 6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

更新日

2024年08月01日 15:19

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 NJB2145654】

■職務概要：

Business Development Representativeとして、新規顧客開拓を中心に案件リードの獲得をお任せします。各外勤営業やマーケティングの部隊とコミュニケーションを取りながら、対象のお客様に対して営業活動に繋がるきっかけ作りをしていただきます。

営業活動においては、企業分析やアプローチ先の選定をし、お客様に対して電話、メール、手紙などを駆使してアプローチをして商談機会の創出をします。

お客様状況のヒアリングや潜在課題の顕在化等を通じて、商談の確度の向上にも取り組み、商談機会が創出（アポイントの取得）できたら外勤営業へ引き継ぎます。

セミナー/イベントの案内及び事後のフォロー、マーケティング部や営業部門と連携して各種企画を行うこともあります。

■The Role :

As the Business Development Representative you'll act as part of the sales team interfacing closely with marketing to develop new sales opportunities across Japan. The ideal candidate should be eager to advance in our organization and have keen business acumen strong technical aptitude and natural sales instincts. You should have the confidence discipline and drive to hunt for new customers. You'll be directly involved in powering our sales to the next level! This is a role for someone who is hungry willing to learn and grow into a world class technology sales executive. If you have the work ethic and commitment to be a top sales executive we will give you the tools and training to become one.

■What you'll do as a Business Development Representative :

Surface and develop qualified sales opportunities across Japan

Work with inbound marketing to cultivate customer/prospect relationship

Execute on outbound prospecting techniques and qualifying leads at a pace and quality to consistently hit and exceed monthly goals

Log activity consistently and reliably in Salesforce.com

Work collaboratively with Account Executive team to develop territory and strengthen pipeline

■Recorded Futureの製品 :

ダーク、オープン、技術情報等、100万を超える情報ソースを機械収集し機械学習と自然言語処理によって相関分析された情報をポータル、API等にてお客様に提供します。Recorded Future プラットホームはリアルタイムに更新されており、SOC、CSIRTのセキュリティエンジニアを強力に支援します。

<業界例>

通信キャリア、金融、製薬業界等

RecordedFuture製品は所謂セキュリティプロダクトとは異なり、セキュリティアナリストの業務を改善するためのツールです。そのため所謂プロダクトのスペック売りではなく、お客様の組織や業務のヒアリング、課題発掘、導入後の効果レビューを想定したソリューション提案、アカウントマネジメントが必要となります。

■ポジションの魅力 :

- ・一般的な大手外資ITベンダーであれば、インサイドセールスからエンタープライズの担当になるまで数年の歳月がかかる、もしくはなかなか外勤営業に移れないというケースも多いですが、エンタープライズ営業へのキャリアパスがしっかりとあるので、スピード感を持って成長を実感できる環境です。
- ・リモートワークも推奨されており、柔軟性の高い働き方を実現出来ます。
- ・社員同士のコミュニケーションも円滑で風通しの良い社風の中で、自由度高く営業活動に従事いただけます。
- ・サイバーセキュリティ業界においても最新のソリューションとなりますインテリジェンスに携わる事ができます。
- ・マーケット自体が新しく、日々提案手法がアップデートされていきます。ご自身で売り方の仮説を立てて企画・実行ができる環境です。

スキル・資格

【必須条件】

何らかの営業経験と、その実績を有する方。

論理的な思考力と、粘り強くクローズにこだわる事ができる方

基本的な英語力（日常会話程度、読み・書き）

【尚可条件】

SaaS製品、ソリューション営業経験

セキュリティ製品、サービスの営業経験

会社説明

脅威インテリジェンス専門のソフトウェア開発及びサービス提供事業を展開。