

ビジネスデベロップメント スペシャリスト-東京

職務概要:

ビジネスデベロップメント担当（BDR）はマーケティング本部に属し、日本を拠点とするアカウントマネージャー（営業担当者）のチームと密接に連携して、案件の開拓と推進を行うインサイドセールスです。対象となるお客様企業・組織の対象コンタクトとの商談ミーティングを設定することに直接的な責任を持ちます。

BDR はインバウンドで獲得したリードのフォローアップだけでなく、対象となるコンタクトを自ら特定しエンゲージします。マーケティングキャンペーンやイベント、サービスを通じて獲得したコンタクトを、優良なリードや商談へと転換。またコールドコールにより、ステークホルダーを自ら探し出し、商談ミーティングの機会を作ります。

現在急激に成長を遂げているフォーティネットジャパンにおいて BDR には、マーケティングとセールスを有機的に結びつけるリエゾンとなり、営業力の強化とともに、長期的なビジネス成長に貢献する、重要な役割を担っていただきます。市場やお客様と対峙しながらビジネス成長を直接主導できる、魅力的なポジションです。

主な業務:

- マーケティング活動によりインバウンド獲得したリードの品質を高め、営業商談へと転換
- 担当のお客様企業の対象コンタクトとの電話や Email によるインタラクションを通じ、ニーズを特定、エンゲージメントを強化、ミーティングを設定するなどにより商談を生成
- BDR によって生成されたパイプラインの数や金額、進捗を含む全てのアクティビティを Salesforce.com を通じて追跡、収益化に至るまでのボトルネックの分析し、その解消方法をチームに提案

応募資格:

(必須)

- テクノロジーセールスの経験および強い関心

- 毎月/四半期に設定されるゴールの達成へのコミットメント
- スピーディで変化の激しい環境で常に結果を出す高い能力と順応性
- 単独で高い成果を上げるだけでなく、チーム全体の能力を向上する高いコミュニケーションおよびコラボレーション能力
- 効果的な時間や活動の管理、マルチタスク能力を通じた高い業務遂行力
- ビジネス管理、マーケティング、および関連する分野における学士号取得
(あれば尚可)
- インサイドセールスの経験
- アカウントマネジメント経験

Fortinet is an Equal Opportunity employer.

We will only notify shortlisted candidates.

Fortinet will not entertain any unsolicited resumes, please refrain from sending them to any Fortinet employees or Fortinet email aliases. Should any Agency submit any resumes to Fortinet, these resumes if considered, will be assumed to have been given by the Agency free of any related fees/charges.

#LI-HS1