

職種名	営業職：チャネルアカウントマネージャー（アソシエイト）
職務内容	<p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● パートナーのアカウントマネジメント（ディストリビュータ及び関連リセラー） <ul style="list-style-type: none"> ● 担当アカウント及びその顧客へ販促活動（製品・ソリューション提案、広報・マーケティング活動、及び顧客訪問を含むパートナーへの営業活動全般） ● リセラーの新規開拓、及び育成 ● 担当アカウントの管理（Forecast・案件管理、営業プラン作成、課題管理、他）、及び報告 ● テリトリー：日本全国
スキル・要件	<p>【必須要件】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 代理店営業経験（2年以上） ● 社内外の関係者と円滑にコミュニケーションができること ● 自身の意思による、顧客（新規・既存の両方）への積極的な営業活動ができること ● アカウント管理、及び必要事項の適宜報告 ● 国内・海外の出張ができること <p>【スキル／その他の要件】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● パートナーとのセールスプロモーション・セミナー等でのプレゼンテーション能力 ● 先例のない事でも対処できる柔軟性と対応力 ● パートナーとのリレーション構築（コミュニケーション）が得意 ● リーダシップを発揮して業務遂行出来る能力 ● 交渉力（折衝力、社内・社外調整力）に長けている ● ビジネスプラン、アカウントプラン策定力 ● 目標達成への強いコミットメント ● 自分で考え、実行できる ● 最後までやり通す行動力がある ● 自分の意見、考えを持っており、人に説明ができる ● 短大卒以上 ● 英語に抵抗がないこと（最低限の英文メールのやり取り、社内メールの読解ができること）



Jr. Channel Account Manager - Tokyo

Objective:

Manage and build good relationship with MFP partners Canon and Ricoh in Japan

Responsibility:

Primary responsibility is to help manage the partnership between Fortinet and MFP partners. This includes implementing account plans and marketing plans; motivate, educate, and train sales reps on Fortinet products and how to sell them; find new business; and building relationships with marketing and sales reps levels within the partners. Must be a key contributor to the revenue and unit shipment growth, and growth targets. Will build and promote the Company's position as the worldwide leader in Unified Threat Management.

Requirement:

- 2+ years sales experiences in IT Industry.
- Demonstrates sales aptitude; assertive, persistent, good listener, self-motivated
- Excellent customer relation skills
- Excellent oral and written communication skills
- Ability to manage multiple tasks
- Goal oriented, able to meet and exceed quarterly/yearly goals
- Systems literacy knowledge in MS office, Excel, Word and Internet
- Self-confident with the ability to work well in a fast paced environment
- Able to work independently as well as on a team
- Ability to travel ~20-30% all over Japan
- Bachelor's Degree or equivalent experience. Graduate Degree favorable

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