

職種名 **メジャーアカウントマネージャ（中央省庁・自治体・文教・病院担当） - 東京（ハイタッチセールス）**

弊社のビジネスは多岐にわたる市場領域に拡大しています。特に中央省庁、地方自治体、大学、大手病院の市場領域に強く、市場に影響を与える顧客及びパートナーと強い人脈を持っていることを要件とし、フォーティネットとしてそれら人脈との関係を築き、顧客ニーズを解決する弊社のソリューションを提案していただきます。フォーティネットの他チームおよびセールス チャンネルパートナーと連携し、市場開発を達成させる役割を担います。

【主な業務】

職務内容

1. 次の市場の開拓を行う：中央省庁・自治体・大学、および附属する病院
2. ターゲットとする市場に対して営業戦略を立案し実行する
3. 顧客との強力な関係を作り、販売案件を発掘し、随時、フォーティネットのシステムエンジニア チームおよび SI パートナーと連携して、ソリューションのコンサルティングおよび提案を行い、案件の創出からクローズまでを担う
4. 顧客への RFI/RFP などの提案活動を遂行する
5. 既存メジャー アカウント／ネームド アカウントとのリレーションを確立、最新情報及び適切なソリューションを提供することで、顧客満足度を維持する

【求められる経験、スキルおよび資質】

応募資格

1. IT 業界または通信業界での営業経験があり、中央省庁、自治体・大学（文教）および附属する病院の業界で 5 年以上のアカウントマネージャ経験がある
2. ネットワークおよびネットワークセキュリティの技術理解し、そのトレンドやビジネスに精通していること
3. 新規案件を開拓するためにターゲットとする市場・産業のビジネス環境を理解していること
4. 優れたプレゼンテーションおよびコミュニケーション スキルを持っていること
5. 良好なチームワーク作りに加え、個人でビジネスを発展させた経験があること
6. 販売受注と顧客満足を牽引するためのリーダーシップがあること
7. 短大卒以上
8. 英語に抵抗がないこと。最低限のメールでのやり取り、英語の社内メールは読解できるレベル



Major Account Manager (Public) - Tokyo

Objective:

In this key role, you will manage and drive direct sales engagements into Central Government, Local government, Education, hospitals and strategic partners. Your focus will be to create and implement strategic account plans focused on attaining district-wide deployments of Fortinet products and services. Develop executive relationships with key buyers and influencers and leverage these during the sales process. Coordinate with appropriate internal groups to generate and deliver winning Contract Bids, Proposals, RFI/RFP Responses, and Statements of Work. Help to develop collateral, presentation and marketing materials specific to Public customers in your region. Negotiate terms of business with clients to achieve win/win results that provide the basis for strong ongoing relationships.

Responsibility:

- Generating business opportunities in Central Government, Local government, Education, hospitals and managing the sales process through to closure of the sale.
- Deliver Fortinet solution story at Education meetings, webinars, seminars, and trade shows.
- Achievement of agreed quarterly sales goals.
- Generate a sales pipeline, qualifying opportunities, and accurately forecast pipeline.

Requirement:

- Proven ability to sell solutions to Public sectors including strategic partners
- A proven track record of quota achievement and demonstrated career stability
- Experience in closing large deals.
- Excellent presentation skills to executives & individual contributors
- Excellent written and verbal communication skills
- A self-motivated, independent thinker that can move deals through the selling cycle
- Minimum 5 years sales experience selling to Public sector and Partners
- Minimum 2 years selling enterprise network security products and services.
- Candidate must thrive in a fast-paced, ever-changing environment.
- Competitive, Self-starter, Hunter-type mentality.
- BS or equivalent experience

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