

職種名

メジャー アカウントマネージャ (サービスプロバイダー) - 東京

弊社のビジネスは、大手通信事業者様とのビジネスを開発、推進できるアカウントマネージャを募集しています。お客様に影響を与える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. 通信事業者市場のお客様とのビジネス開拓を行う
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う
4. 顧客への RFI/RFP などの提案活動を遂行する
5. お客様を支援し、常時、最新情報を提供することで、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 5 年以上の営業経験があり、大手通信事業者様へ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技術およびその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お客様・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. 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こと
8. 短大卒以上



Major Account Manager (Service Provider) – Tokyo

In this key role, you will develop and drive hi-touch sales engagements into major telecom carriers in Japan. Your focus will be to create and implement strategic account plans focused on attaining SP MSSP, SP infra, and SP internal 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. Negotiate terms of business with clients and partners to achieve win/win results that provide the basis for strong ongoing relationships.

Responsibility:

- Generating business opportunities with Telecom Carriers and Service providers, and managing the sales process through to closure of the sale
- Plan and execute sales strategy against targeting markets and customers
- Generate a sales pipeline, qualifying opportunities, and accurately forecast pipeline together with achieving agreed quarterly sales goals.
- Build strong relationship with customers, develop deals, and propose solution consulting approach together with SI partners and FTNT system engineers as always
- Supporting customers by updating FTNT solution and information in the everyday business activities to keep customer well satisfaction

Requirement:

1. Proven ability to sell solutions to Service Providers including NTT group, NTT Docomo, KDDI, SoftBank which are especially about IT network and IT network security
2. A proven track record of quota achievement and demonstrated career stability.
3. Experience in closing large deals with understanding customer's situation, market, and industry
4. Excellent presentation skills to executives and individual contributors, and written and verbal communication skills
5. A self-motivated, independent thinker that can move deals through the selling cycle by leading customer for their satisfaction
6. 5+ year Sales experience selling Network/Security solution across NTT, NTT Docomo, NTT West, NTTCom, KDDI, Soft Bank experience will be preferred
7. Candidate must thrive in a fast-paced, ever-changing environment
8. Competitive, Self-starter, Hunter-type mentality
9. No hesitation for English communication. A basic level of email communication in English. A level of understanding emails and documents written in English internally.
10. BS or equivalent experience, graduate degree preferred



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