

職種名

メジャー アカウントマネージャ (運輸) - 東京

弊社のビジネスの市場領域拡大に際して、運輸業界の市場領域に強く、その市場開発を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。

職務内容

【主な業務】

1. 大手企業のお客様とのビジネス開拓を行う (運輸)
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】

1. IT 業界または通信業界での営業経験があり、運輸業界で 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

応募資格



Channel Account Manager (Transportation) - Tokyo

Objective:

In this key role, you will manage and drive direct sales engagements into a set of Named Accounts and strategic Partners. Your focus will be to create and implement strategic account plans focused on attaining enterprise-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. Negotiate terms of business with clients to achieve win/win results that provide the basis for strong ongoing relationships.

Responsibilities:

- Generate enterprise business opportunities and managing the sales process through to closure of the sale.
- Achievement of agreed quarterly sales goals.
- Generate a sales pipeline, qualifying opportunities, and accurately forecast pipeline.

Requirements:

- Minimum 5 years experience selling to major companies in the Transportations industry.
- Minimum 3 years large enterprise selling experience in network security products and services.
- Direct sales experience with strong relationships with customers in this market.
- Work well as a team internally and externally.
- Proven track record of quota achievement and demonstration of career stability.
- A self-motivated, independent thinker that can move deals through the selling cycle.
- Candidate must thrive in a fast-paced, ever-changing environment.
- Competitive, Self-starter, Hunter-type mentality.
- Proactive and energetic.
- Excellent presentation skills to executives & individual contributors.
- Excellent written and verbal communication skills.
- 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