

求人情報

シニアレベル

ポジション名	【社内公用語：英語】クラウドセキュリティのテクニカルセールス@タイ
この求人情報の取扱い会社	Career International FOS Sdn Bhd
企業名	会社名非公開
掲載開始・更新	2024-03-06 / 2024-03-06
職 種	営業 - IT・ソフトウェア・通信業界営業 企画/マーケティング/PR - 経営企画・事業統括・新規事業開発 企画/マーケティング/PR - その他
業 種	通信・情報サービス関連
勤務地	アジア タイ Bangkok
仕事内容	<p>【本ポジションについて】</p> <p>営業開発担当者として、セキュリティに重点を置いたさまざまなアウトバウンドおよびインバウンドキャンペーンを通じて、強力な販売機会を特定し、見込み顧客のプロファイリングを行い、ニーズを発見し、新しいビジネスを推進する責任を負います。</p> <p>企業がより良く連携し、迅速に行動し、革新できるよう支援してください。営業開発チームのメンバーとして、あなたは何百もの企業との最初の連絡窓口となり、積極的に関与して熱意を高めながら、セキュリティ ビジネスのニーズを特定して評価し、適切なソリューションを提案し、最適な販売ルートに送り込むことができます。</p> <p>個々の目標に向かって取り組んでいただきますが、APAC 全体の顧客ベースの拡大に重点を置く大規模な営業チームの一員としても活躍していただきます。電話ベースの環境で、主にアウトバウンド通話を通じて顧客とやり取りすることになります。</p> <p>【具体的な業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none">● 四半期ごとの主要業績評価指標を達成し、毎日および毎週のアクティビティの目標レベルを達成する● 割り当てられたアカウントのポートフォリオを管理して、新規ビジネスとアップセルの両方の潜在的な見込み客を特定します。● アウトバウンドの見込み顧客の発掘、連絡、エンゲージメントを実行する● 当社が提供できるものについて顧客に教育する● 毎日のアウトバウンド電話と電子メール (主にコールド コール) を実行し、経営幹部レベルの意思決定者に連絡し、迅速な信頼関係を構築し、ニーズを評価します。● 見込み客の問題点を理解し、技術要件を収集し、ビジネス ニーズと利用可能なクラウド セキュリティ ソリューションを関連付け (ソリューション販売)、販売プロセスの次のステップに向けた価値を構築します。● Salesforce.com (CRM データベース) の見込み顧客データと顧客データを更新および維持します。Salesforce.com でリード、連絡先、取引先、商談、アクティビティを管理します● 生産性、コンバージョン率、機会、パイプラインなどの主要業績評価指標に関するチームと個人の目標に向けて取り組む
企業について(社風など)	<p>【企業について】</p> <p>本BPO カンパニーは、グローバルなデジタル ビジネス サービス会社です。当社は世界的な規模と地域での存在感により、コミュニティ、顧客、環境をサポートする善の力となることができます。</p> <p>当社は、デジタルを活用した最先端のビジネス サービスを提供し、世界最高のブランドが有意義かつ持続可能な方法でビジネスを合理化できるよう支援します。</p> <p>【職場環境】</p> <ul style="list-style-type: none">- 仕事と生活のバランス- キャリア開発- 多文化環境- 管理- など
勤務時間	9:00am - 6:00pm (マレーシア時間)
応募条件	<p>【応募条件】</p> <ul style="list-style-type: none">● BA/BS (技術学位の取得者が好ましい)● ネイティブの市場言語、話し言葉と書き言葉を話します。● 流暢レベルの英語力 (慣用的に話したり書いたりできるレベル)● IT業界でのアウトバウンドセールスにおけるB2Bセールスまたはビジネス開発の経験を2年以上● クラウド コンピューティングの概念、特に Google Cloud Platform についてのある程度の理解● ビジネス ニーズと適切なソリューションを結び付ける能力、強力なビジネス洞察力● 優れた対人スキル、チームプレイヤー、高レベルの誠実さとプロフェッショナリズム● 電話ベースの環境で、割り当てられた割り当てに対して快適に作業できます。● ペースの速い、高成長、急速に変化する環境で成功する● CRM システム、理想的には Salesforce に関する知識● 分析的な考え方とやり手な姿勢。個人的な目標とチームに設定された目標を達成するために自

	<p>発的に取り組む</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 組織化されており、パイプライン管理、時間管理スキル、優先順位付けスキルを備えている ● IT スキル: コンピュータベースの仕事を効率的に進めるために不可欠なコンピュータ スキル <p>【歓迎条件】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● クラウド認定またはサイバーセキュリティ認定 ● サイバーセキュリティにおける B2B 販売経験 ● 目標志向で自発的で、積極的で、自信を持って競争力があり、粘り強い人 ● 現地市場と現地ビジネス環境の理解
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	ネイティブレベル
年 収	タイ・パーツ 75万パーツ ～ 100万パーツ
給与に関する説明	<ul style="list-style-type: none"> - トレーニングの提供 - キャリアの成長 - 住宅手当 - 次休暇 - 医療給付金 - など
休 日	<p>週末（土曜日～日曜日）休み</p> <p>病気休暇</p> <p>週5日勤務</p>