

求人情報

マネージャーレベル

ポジション名	地域営業マネージャー
企業名	Thales
掲載開始・更新	2024-04-15 / 2024-05-03
職 種	エグゼクティブ/経営 - 管理職(営業/企画系) 営業 - IT・ソフトウェア・通信業界営業
業 種	ITコンサルティング
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	【業務内容】 ・対象顧客向けの上級幹部向けのタレスの価値提案を構築します。 ・顧客とビジネスプランを構築し、エグゼクティブの進行を確約します。 ・ビジネスアカウントプランを策定し、営業幹部管理と四半期ごとのレビューを実施します。 この仕事の説明は、すべてを網羅するものではなく、また仕事内容は変更される可能性があります。
企業について(社風など)	<p>今日の企業は、決定的な意思決定を行うために、クラウド、データ、ソフトウェアに依存しています。そのため、世界で評判の高いブランドや最大手の組織は、クラウドやデータセンターからデバイス、ネットワーク全体に至るまで、作成、共有、保存場所を問わず機密情報やソフトウェアを保護し、それらへのアクセスを安全に確保するために、タレスに信頼を寄せています。当社のソリューションは、企業がクラウドに安全に移行し、自信を持ってコンプライアンスを達成し、何百万人もの消費者が毎日利用するデバイスやサービスにおいて、ソフトウェアからより大きな価値を生み出すことを可能にします。</p> <p>当社は、データ保護における世界的リーダー企業です。暗号化、高度な鍵管理、トークン化、認証とアクセス管理を通じて、企業がデータ、ID、知的財産を保護・管理するために必要なものすべてを提供しています。クラウド、デジタル決済、ブロックチェーン、モノのインターネットのいずれのセキュリティを確保する場合でも、世界中のセキュリティ専門家がタレスに信頼を寄せ、組織のデジタルトランスフォーメーションを自信を持って推進しています。タレス クラウド プロテクション&ライセンスはタレスグループの一部です。</p>
応募条件	【学歴】 ・学士号取得必須 【必須条件】 ・新規顧客向けの直接営業経験 ・主要顧客のステークホルダーを見つけアプローチする能力 ・マーケティングイベントやツールによって作成されたリードを活用し、主要顧客との関係を構築しドアを開く ・信頼されるパートナーとして、シニア管理職レベルとの関係管理 ・Entrustの競合他社と密接に連携した経験があることが望ましい ・主要なシステムインテグレーター（NEC、日立、富士通、NRIなど）と密接に連携した経験があることが望ましい ・主要なクラウドベンダー（AWS、マイクロソフト、Google、Oracleなど）やクラウドコンサルティング会社（アクセンチュア、デロイト、PwCなど）と密接に連携した経験があることが望ましい 【スキル】 ・ターゲットアカウントに浸透するための強力なハンタータイプの直接営業スキル ・データセキュリティに関する知識 ・ネイティブレベルの日本語とビジネスレベルの英語力 ・すべてのレベル（作業レベルからシニア管理職レベルまで）とエンゲージメントを持つための強力なコミュニケーション/プレゼンテーションスキル ・ターゲット顧客の意思決定プロセス、運用モデル、全体的なビジネス戦略、商業的な流れなどの理解 ・ビジネス計画スキルおよび定義された計画を実行し、提供する能力 ・プレッシャーの下で成長し、監督が限られた状況で独立して仕事を行う能力
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	経験と能力に基づく
契約期間	正社員雇用
最寄り駅	〒107-0052 東京都港区赤坂2丁目17-7 赤坂溜池タワー8階

