

WIND RIVER

ポジションタイトル- 勤務地

アカウント マネジャー 東京本社

職責:

アカウントマネジャーは、ウインドリバー製品の営業活動に最大限の力を発揮し、日本市場における組込産業での成功に尽力することが求められる。また、市場開拓や新しいビジネスチャンスを広げていくことにも関与していく。このポジションでは、自分の担当する領域、産業においてセールスの増加、開拓を行いながら、ノルマ達成の責任を負うものとする。

直属上司:

セールスマネジャーもしくは担当グループの同等レベル

責務範囲:

- 顧客・市場分析に基づき、顧客戦略の立案/実行
- アカウントマネジメント全般
(新規顧客開拓、顧客関係構築, ビジネス条件/契約交渉等)
- 四半期ごとの売上目標達成に関わる全業務
(デザイン・イン活動、提案書作成、正確な受注フォーキャスト、各種契約処理等)
- 米国本社部門との連携
(製品情報・ビジネス情報の共有、価格交渉)
- 社内他部門との良好なコミュニケーションとチーム・ワークの実践

重要な能力:

- 顧客戦略を立案し、積極的に率先して社内関係者を動かし、ビジネスをドライブする能力
- 顧客をよく理解し、かつ信頼され、現場からマネジメントまで関係構築できる能力

要件:

- 3年以上のIT業界でのOS/SW/ツール分野での営業・FAE・Product Marketing経験
- 半導体業界でCPU、DSP等で開発ツール関連の営業・FAE・Product Marketingの経験
- 英語、日本語でのコミュニケーション力。英語力はTOEIC 500+と同等レベルが望ましい
- 以下の知識、経験についてはさらに考慮する
 - 組込 Linux、Middleware(Network, Graphics, Java 等)の営業・FAE、Product Marketing 経験
 - Simulator, 上流 EDA ツール分野の営業、FAE・マーケティング経験

Wind River:

Wind River, a wholly owned subsidiary of Intel Corporation (NASDAQ: INTC), is a world leader in embedded and mobile software. Wind River has been pioneering computing inside embedded devices since 1981, and its technology is found in more than one billion devices as varied as military aircraft displays, robotics and telecommunications equipment to automotive electronics, mobile phones, and set-top boxes.

Wind River is headquartered in Alameda, Calif., with offices in 20 countries. To learn more, visit Wind River at www.windriver.com or www.facebook.com/WindRiverSystems.