CareerCross

【キャリア採用】Sales Engineers（IPカメラ中心）

Job Information

Hiring Company
Synology Japan Co., Ltd.

Subsidiary
Synology Japan 株式会社

Job ID
1475311

Division
営業部

Industry
Software

Company Type
International Company

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description
Sobu Line Local (Mitaka-Ichikawa-Chiba), Asakusabashi Station

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
9:00～18:00 (実労働8時間)/休憩時間：12:30～13:30（1時間)

Refreshed
May 14th, 2024 10:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【会社概要】

SynologyのNAS、SAN、バックアップ、監視ソリューションのポートフォリオは、世界中で何百万台もの導入実績があります。B2C市場の成長は主にマーケティング活動によって推進されるかもしれませんが、B2B市場は異なり、Synologyの営業チームには専門知識と丁寧な対応が求められます。パートナーとの緊密な協力関係の構築は、成功に不可欠な要素です。

当社では、複雑なIT課題に取り組むお客様を支援することを主な目的として、意欲的なソリューションスペシャリストを募集しています。Synologyのソリューションのアーキテクチャと展開に深く関わり、重要な役割を果たしていただきます。あなたの役割はダイナミックであり、新しいチャンスとチャレンジが毎日待ち受けています。

【業務詳細】

・製品やソリューションに関する技術的な知識を提供し、顧客のニーズや要件に合わせて適切な製品を提案する

・各部署と連携し、顧客のニーズや課題に対する解決策を提供する

・取引先や顧客の技術スタッフに対して、製品の技術的なトレーニングを提供する

・顧客からのフィードバックを収集し、製品やサービスの改善に役立つ情報を提供する

Required Skills

【必須要件】

・IPカメラ関連業務に3年以上従事した経験

・IPカメラの動作原理や技術的な仕様に関する深い理解がある方

・セールスエンジニアとしての経験がある方（特にITまたはセキュリティ関連の分野での経験）

・技術的なコンセプトを非技術者にもわかりやすく説明し、顧客との関係を築くためのコミュニケーション能力がある方

・セールスプロセスや顧客の要件に関する問題を解決できる方

・日本語ネイティブレベル

【歓迎要件】

・理系学位(特に情報系学部)

・ビジネスでの英語活用経験をお持ちの方（会議で議論ができるレベル）

・ITパスポート、情報処理技術者試験(基本情報技術者試験、ネットワークスペシャリスト試験、情報セキュリティマネジメント試験等)の資格

【求める人物像】

・お客様の要望をくみ取り、お客様に寄り添った対応が行えるビジネスコミュニケーション能力のある方

・協調性を持ち、物事に対して論理的に取り組むことができる方

・好奇心旺盛で、新しい事も積極的に吸収できる方

Company Description