



## セールスエンジニア 週2日在宅可

アクシスコミュニケーションズ株式会社での募集です。テクニカルサポート・フィー...

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

アクシスコミュニケーションズ株式会社

**Job ID**

1546001

**Industry**

Hardware

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

5.5 million yen ~ 9 million yen

**Work Hours**

09:00 ~ 17:30

**Holidays**

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】週休二日制 年未年始 土日祝日 慶弔休暇 年次休暇（持ち越し不可・夏休みな...

**Refreshed**

June 26th, 2025 16:09

### General Requirements

**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

【求人No NJB2308301】

全体的な目標は、信頼できるアドバイザーとしての関係を構築し、ロイヤルティを築くことです。

- ・ 営業組織を支援し、顧客やパートナーとの訪問、営業活動、製品デモ、パイロット導入を通じてプロジェクトに影響を与える。
- ・ 営業プロセスにおいて、顧客への製品デモの実施を含む内部および外部支援を提供する。

- ・プロジェクトの営業プロセスにおいて、インテグレーターおよび/または技術統合パートナーと協力し、顧客の課題を解決する。
- ・営業組織が営業リードを評価し、時間と労力の投資対効果が見込めるプロジェクトを選択し、取引を成立させるための支援を行う。
- ・最新の製品と機能に関する技術知識を継続的に更新し、ソリューションラボを含むデモ施設を管理することで、顧客のニーズに最適なソリューションを提供するための準備を整える。
- ・本社/地域/グローバルのプリセールス組織と協力し、技術的な内容のプリセールス資料（記事やパワーポイントプレゼンテーションの形式）を作成する。
- ・営業組織がAxisの製品ポートフォリオに関する知識を向上させる支援を行い、地域営業チームを「内部」顧客として対応する。
- ・展示会や市場イベントを支援し、最新の製品/ソリューションのプレゼンテーションとデモを提供する。
- ・現地市場から競合他社の情報と経験を収集し、本社/地域/グローバルのSEネットワークおよび競合情報活動を通じて共有し、当社の独自の価値と差別化をアピールします。
- ・新製品・ソリューションのリリースを支援するため、評価を実施し、現地規制の管理を支援します。
- ・マーケティング活動において技術的なマーケティング支援を提供します。

営業組織を技術的にサポートし、営業サイクルの技術的側面を担当することで、当社のビジネスをサポートおよび発展させる。

これにより、当社のパートナー（代理店）は、営業組織と緊密に連携しながら、Axisのビジネス戦略に専門的に沿った業務を行うことができます。

- ・販売サイクルの初期段階で意思決定者に影響を与え、Axisを指定してもらい、ビジネスを勝ち取る可能性を高めます。
- ・販売サイクル全体を通じて、販売前および販売後の事項、現場サポート、デモ、シュートアウト、ソリューションテスト、情報収集などを担当。


## Required Skills

- ・ITチャネルにおけるプリセールス経験が豊富で、迅速なペースで期限に追われる環境下で効率的に働ける能力。
- ・ネットワーク、IPベースの技術、クラウド技術およびアプリケーションに関するIT経験があり、ネットワークインフラストラクチャ（TCP/IP）、ソフトウェアおよびハードウェア技術に関する知識を有するシステムインテグレーターとしての経験。
- ・クラウドコンピューティングとエッジコンピューティングに焦点を当てたシステム設計と提案の経験は++。
- ・CISCO、Linux、Microsoftの産業認定を取得していることが望ましい。CCTVビジネスにおける技術経験を有する。
- ・IoTと通信技術を活用したネットワークのスキルを有する方はプラス。
- ・ビッグデータの収集、処理、分析のスキルを有する方は尚可。
- ・顧客やその他の利害関係者を動機付ける効果的なプレゼンテーションとデモンストレーションを提供できる能力。
- ・MS Office（Word、Excel、PowerPoint、Teams、Outlook）の優れた知識
- ・高い自主性、自己動機付け、および営業志向。
- ・東京を拠点としていますが、地域内および海外への出張が必須です。
- ・当社のオフィスでの業務だけでなく、クライアントの現場での長期的な業務も含まれます。

【尚可】

スイッチ、ルータ、ネットワークカメラ、NVRに精通している

## Company Description

 事業内容 ネットワークカメラ及びシステムソリューション、その他ネットワーク周辺機器サーバの販売・サポート 自社製品、製品技術の教育、研修