



## Pre-sales Consultant -プリセールスコンサルタント-

60年以上に渡り日本でのITディストリビューション事業に貢献

### Job Information

**Hiring Company**

TD SYNnex K.K.

**Job ID**

1564002

**Industry**

Other (IT, Internet, Gaming)

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**

Yamanote Line, Tamachi Station

**Salary**

7.5 million yen ~ 10 million yen

**Holidays**

完全週休2日

**Refreshed**

April 16th, 2026 03:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

None

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

#### <この求人の魅力>

- ハイブリッドクラウド導入支援とAzure提案を担当
- 最新クラウド技術を駆使し課題解決できるやりがい
- クラウド・ネットワーク・セキュリティのプリセールス経験
- テレワーク制度・私服勤務可・インセンティブ制度あり

#### ■募集背景

外資系IT専門商社において、ハイブリッドクラウドソリューションの導入を支援し、お客様およびパートナー様のビジネスニーズに合わせたAzureベースのプリセールスサポートを提供する。

お客様およびパートナー様とのコミュニケーションを通じて、ソリューションの理解を深め、適切な提案を行い、お客様の課題を解決するとともに当社の事業拡大に貢献する。

従来のパブリッククラウド、オンプレミスだけでなく、マルチクラウド、ハイブリッドクラウドなどのソリューション提案の技術強化を行う。

#### 仕事内容

このチームでは、新規事業の拡大に向け、ハイブリッドクラウドインフラストラクチャー、ネットワーク／セキュリティ／ユニファイドコミュニケーションなど新たな技術の取り込みの強化を行っています。

#### [具体的な職務内容]

- Azure全般のサービスおよび技術的な提案活動を行う
- Azureに関する技術的な検証を行う
- グローバルディストリビューターの一員として、Azureビジネスの拡大の為、販売パートナーと戦略的な関係を構築し、シェアの向上を実現する
- 社内の製品担当や営業担当と協調し、主要顧客パートナーとの良好な関係を構築し、さらなるビジネス機会の創出を図る
- ビジネスを推進するために必要なプレゼンテーションやデモンストレーションを効果的に実施し価値訴求を高める

#### 雇用形態

正社員

#### 年収

想定年収：700万円～930万円

月給：46万円～62万円

インセンティブ制度有、年4回支給

※年収金額は選考を通じて上下する可能性があります。

#### 勤務地

東京都港区芝浦3丁目1-1 msb Tamachi 田町ステーションタワーN 21階

#### 勤務時間

専門業務型裁量労働制 月160時間

#### 休日休暇

完全週休2日、年末年始休暇、病気休暇、特別休暇、慶弔休暇、年次有給休暇（入社と同時に最大13日付与）

#### 手当・福利厚生

社会保険完備、財形貯蓄制度、確定拠出年金制度、確定給付型企業年金制度、社員販売制度、テレワーク制度、私服勤務可、社内部活動制度、ベンダー研修制度、他

---

## Required Skills

### 【必須】

#### ■スキル・能力

- お客様、パートナー、社内とのコミュニケーション能力、プレゼンテーションスキル
- ITインフラ、ソフトウェア、サービス、ソリューションに関する知識
- クラウドサービス全般の基礎知識
- Azureサービスに関する知識（AZ-900相当）があれば尚可

#### ■求める経験

- ITインフラ、ソフトウェア、サービス、ソリューションに関するプリセールス活動の経験
- クラウドテクノロジー、特にAzureに関する2年以上のプリセールス実務経験

#### ■求める人物像

- 社内外との関係者とのコミュニケーションを齟齬なく行える方
- 様々な考えや違いを受け入れ、オープンコミュニケーションが取れる方
- 自発性、積極性があり、自ら提案、実行に移すことを意識している方

### 【歓迎】

- パートナービジネスの経験があれば尚可

#### 選考プロセス

オンライン面接3-4回+web適性検査

※希望があれば対面面接も可能です。

---

## Company Description