



セールスエンジニア / Pre-Sales | 3Dデザイン×テクノロジー×北欧カルチャー

テクノロジーと発想力で提案を形にするSales Engineer。

Job Information

Recruiter

Advisory Group K.K.

Hiring Company

北欧発の成長中ソフトウェア企業で、3Dデザイン・空間設計分野における革新的なプラットフォームを展開。

Job ID

1564548

Industry

Software

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 11 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

勤務時間は午前7時30分～10時00分および午後4時30分～7時00分の間で調整可能です。

Holidays

入社時より年間20日の有給休暇が付与されます。

Refreshed

June 4th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

主な業務内容

- Salesチームと連携し、商談の技術面をサポート
 - 顧客課題のヒアリングとソリューション提案
 - プレゼンテーション・デモ・POC（概念実証）の企画と実施
 - 技術要件の整理および提案書・導入支援
 - 業界動向の把握（展示会・業界イベントへの参加 など）
-

Required Skills

応募資格

- ソフトウェア/IT/エンジニアリング分野での実務経験（5年以上）
- Salesまたはカスタマーサクセスなど、顧客対応経験（1年以上）
- ネイティブレベルの日本語力および中級程度の英語力
- Microsoft Office（特にPowerPoint, Excel）のスキル
- 少数精鋭チームでの柔軟な対応力と協調性

歓迎スキル

- CADソフト使用経験
 - オフィス家具、物流、空間設計などの業界知識
 - 外資系またはスタートアップでの勤務経験
-

Company Description