



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

1570351

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 年末年始 土日祝日 慶弔休暇 年次休暇（持ち越し不可・夏休みなど）

Refreshed

December 25th, 2025 14:29

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 NJB2348596】

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することです。

- ・営業組織を支援し、顧客や代理店（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ます。

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
- ・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。

【尚可】

- ・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。
- ・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。
- ・ビッグデータの収集、処理、分析のスキルを有する方。
- ・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。

スイッチ、ルータ、ネットワークカメラ、NVRに精通している

- ・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も含まれます。

・当社オフィスでの業務だけでなく、クライアントの現場での業務も多少含まれます。

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