



## 【800～1200万円】セールスエンジニア

外資系統合セキュリティソリューション企業での募集です。技術営業のご経験のある…

### Job Information

#### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

#### Hiring Company

外資系統合セキュリティソリューション企業

#### Job ID

1573608

#### Industry

Software

#### Company Type

International Company

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards

#### Salary

8 million yen ~ 12 million yen

#### Work Hours

09:00 ~ 18:00

#### Holidays

【有給休暇】初年度 14日 7か月目から 【休日】完全週休二日制

#### Refreshed

February 5th, 2026 20:00

### 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 NJB2307775】

セールスエンジニアとしてクライアントのニーズを理解し、それに合わせたソリューションを提供するとともに、営業プロセスに積極的に参加していただきます。

#### 【主な業務内容】（English follows Japanese）

- ・ クライアントのニーズを積極的に把握し、適切な技術的ソリューションを提供する
- ・ 潜在顧客に対して製品のデモンストレーションやプレゼンテーションをわかりやすく効果的に実施する

- ・ 営業チームと連携し、顧客の要望に応じたカスタマイズ提案書を作成する
  - ・ 営業サイクル全体を通じて、営業チームおよび顧客に対する技術的な相談役として対応する
  - ・ 潜在顧客を発掘し、ターゲット市場への効果的なアプローチ戦略を立てる
  - ・ 製品開発チームと密に連携し、市場動向や顧客ニーズのフィードバックを提供する
  - ・ 既存顧客との強固な関係を維持し、顧客満足度の向上やアップセル機会の発掘に努める
- 
- ・ Actively engage with clients to understand their needs and provide appropriate technical solutions.
  - ・ Conduct product demonstrations and presentations to prospective clients in a clear and impactful manner.
  - ・ Collaborate with the sales team to create customized proposals addressing customer requirements.
  - ・ Serve as a technical resource for both the sales team and clients throughout the sales cycle.
  - ・ Identify potential clients and develop strategies to penetrate target markets effectively.
  - ・ Work closely with product development teams to provide feedback on market trends and customer needs.
  - ・ Maintain strong relationships with existing customers to ensure their satisfaction and identify upsell opportunities.

---

## Required Skills

### 【応募資格】 (English follows Japanese)

- ・ 工学、コンピュータサイエンス、または関連分野の学士号を有する方
  - ・ テクニカルセールスまたはセールスエンジニアとしての実務経験がある方（テクノロジー分野での経験が望ましい）
  - ・ 当社製品・ソリューションに関する強い技術知識を持ち、複雑な概念をわかりやすく伝えられる方
  - ・ 優れたコミュニケーション能力および対人スキルを有し、顧客やチームメンバーと効果的に交流できる方
  - ・ 問題解決志向を持ち、顧客の課題に対し迅速かつ的確に対応できる方
  - ・ 自主的に行動すると共に、チームの一員としてリーダーシップを発揮できる方
  - ・ 営業プロセスに精通し、CRMツールを使ってアカウントや営業機会を管理した経験がある方
- 
- ・ Bachelor's degree in Engineering Computer Science or a related field.
  - ・ Proven experience in a sales engineer or technical sales role preferably within the technology sector.
  - ・ Strong technical knowledge of our products and solutions with the ability to convey complex concepts simply.
  - ・ Exceptional communication and interpersonal skills to interact effectively with clients and team members.
  - ・ Problem solving mindset with the ability to think critically and address customer concerns promptly.
  - ・ Ability to work independently and as part of a team demonstrating initiative and leadership.
  - ・ Familiarity with sales processes and experience in using CRM tools to manage accounts and sales opportunities.

### 【必須条件】

- ・ サーバー構築の知識及びそれに関わるネットワーク設定の知識があること

### 【歓迎条件】

- ・ システム構築に関わった経験があること

---

## Company Description

ご紹介時にご案内いたします