



【1200～2500万円】Solution Engineer / Pre Sales Engineer

ITコンサルタントのご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

非公開

Job ID

1586903

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

12 million yen ~ 25 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00

Holidays

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

Refreshed

May 30th, 2026 15:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2224072】

日本法人の立ち上げに伴い、Solution Engineer / Pre Sales Engineer を募集します。
APIの構築・運用・管理のライフサイクルを一気通貫で提供する製品の導入において、
Salesと一緒に提案フェーズより顧客へご提案を行っていただきます。
クライアントへの直接的なご提案もごさいますが、パートナーに対してのパートナーイネーブルメントも徐々に増えてくる
ことが想定されます。

スタートアップフェーズの為、Globalとの関りも非常に濃く、日本においても裁量権高く、顧客の課題解決に向き合っています。

■業務内容

- ・ 自社製品の価値を顧客に理解してもらうためのフィールドセールスをサポートする。
- ・ 最初のディスカバリー/要件収集から製品レビュー/デモ、そして本番稼働まで、セールスライフサイクル全体を通して信頼できる顧客との関係を構築する。
- ・ 評価プロセス全体を通してPoCをサポートする。
- ・ 新規顧客の獲得とトレーニング、既存顧客との収益可能性の確立
- ・ 顧客の成功と成果を促進するために、パートナーをオンボードし、可能にする。
- ・ サポートチーム、製品チーム、エンジニアリングチームと連携し、顧客のニーズに優先順位をつけ、担当するアカウント全体の満足度を100%にする。
- ・ ブログ記事の作成、ウェビナーの主宰、業界イベントへの参加など、クリエイティブなリード創出活動に参加する。
- ・ 最大25%の出張が可能であること。

Required Skills**◆ 必須条件**

- ・ SaaS、オープンソース、エンタープライズソフトウェア企業での5年以上のプリセールスまたは関連経験
- ・ オープンソーステクノロジーとKubernetesを使用した業務経験
- ・ API管理および統合、クラウドコンピューティングのトレンド、オープンソースのビジネスモデルに関する基礎知識/理解
- ・ Cまたはディレクターレベルのエグゼクティブやプロダクトマネージャー、エンジニアとのディスカッションをリードするプレゼンテーション能力
- ・ 注目度が高く、ベースの速いスタートアップ企業文化で働くことへの熱意

Company Description

ご紹介時にご案内いたします