

【1000 ~ 1700万円】セールスエンジニア マネージャー　製品：ネットワークカメラ等

プリセールス・ポストセールス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
1591788

Industry
Hardware

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
10 million yen ~ 17 million yen

Work Hours
09:00 ~ 17:30

Holidays
詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

Refreshed
October 30th, 2026 06:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2378344】
・戦略的な技術リーダーシップとメンターシップ
8名のセールスエンジニアチームを管理し、鼓舞し、高い成果を出す組織へと育成する。個々の技術タスクから、長期的な人材育成へとフォーカスを転換し、全員が市場で「信頼されるアドバイザー」として活躍できるよう導く。

・プリセールスの卓越性とエコシステム最適化
技術営業支援の全体戦略を主導する。SEリソースを重要案件へ戦略的に配置し、意思決定者への影響力を最大化し、Axisソ

リューションが営業サイクルの初期段階から仕様に組み込まれるよう促す。

・スケーラブルな知識移転とAxis Academy戦略
技術コンピテンシー向上の全国戦略を統括する。パートナーおよび社内チームへ専門知識を円滑に伝達するため、Axis Academyを中心とした高インパクトなトレーニングプログラムや革新的な技術資料を企画・推進する。

・クロスファンクショナルな技術
日本の営業組織とグローバル / APACの技術リーダーシップをつなぐ主要な技術窓口として機能する。グローバルの製品ロードマップをローカルの技術戦略へ翻訳し、将来の製品開発に影響を与える重要な市場フィードバックを本社へ提供する。

・品質保証とソリューションガバナンス
システム設計や技術提案の整合性を監督する。PoC、シュートアウト、ソリューションテストに関する標準を確立し、Axisが業界最高レベルの信頼性とパフォーマンスを一貫して提供できるようにする。

・イノベーションとラボ運営管理
日本のソリューションラボおよびデモ施設の戦略的運営を担う。これらの施設を、複雑なサードパーティ連携やエッジコンピューティングソリューションを検証・展示できるイノベーション拠点へと進化させる。

・カルチャーの推進
Axisのコアバリューを体現し、技術組織が「Act as one」のマインドセットで運営されるよう牽引する。営業目標と技術的実現性のギャップを埋め、持続的なビジネス成長を推進する。

Required Skills

【必須】
・IT業界での営業経験10年以上
・非技術系ステークホルダーに対して、複雑な技術的価値提案を効果的に伝えるための指導ができる能力。
・高度な技術知識とビジネス志向のバランスを取れる人材育成経験。
・営業サイクルの構造を理解し、大規模案件を獲得するために技術リソースを戦略的に配置できる能力。
・技術的実現性と商業的要件のギャップを埋め、社内営業チームおよび外部パートナー双方にとって「信頼されるアドバイザー」として機能できる深い理解。
・MS Office（Word、Excel、PowerPoint、Teams、Outlook）の基本操作が可能の方
・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。
【歓迎】
・プリセールスまたはセールスエンジニアリングチームのメンターリングおよびスキル向上における実績。
・営業チームと協働し、ビジネス成長を推進した実績。
・営業リーダーと共同でアカウント戦略を策定し、顧客の長期的なビジネス目標に技術面から整合性を持たせた経験。
・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
・東京を拠点としていますが、地域内および海外への出張可能な方。

Company Description

ご紹介時にご案内いたします