

# NETGEAR®

【セールスエンジニア/Network Consultant】顧客対応技術職の経験者を募集 ◆ 顧客・海外拠点との英語連携あり

1996年に米国カリフォルニアで設立、ネットワーク機器を開発販売する外資系企業

## Job Information

### Hiring Company

NETGEAR JAPAN G.K.

### Job ID

1608029

### Industry

Hardware

### Company Type

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

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

### Train Description

Ginza Line, Kyobashi Station

### Salary

Negotiable, based on experience ~ 15 million yen

### Work Hours

9:00~18:00 (実働8時間) ※時短勤務有

### Holidays

完全週休2日制 (土日祝)

### Refreshed

September 3rd, 2026 02:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 6 years

### 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

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・Wi-Fi・LAN・クラウド・ゼロトラスト領域の技術支援から設計まで幅広く担う
- ・高度なネットワーク技術を駆使し、顧客の課題解決と最適な環境構築に貢献できる
- ・パートナーへの技術教育を通じ、提案力向上やビジネス成長を直接支援できる
- ・RSU・ESPPや自社製品割引、月6,000円までのスポーツ補助など福利厚生が充実

#### 【業務内容】

NETGEAR 製品のプリセールス技術支援を担い、パートナー・エンドユーザーが最適なネットワークソリューションを選定・導入できるよう技術的な橋渡し役を果たします。

Wi-Fi、LAN スイッチング、クラウドネットワーキング、ゼロトラストセキュリティに精通した信頼できるアドバイザーとして、営業チームとともに市場を牽引してください。

#### <具体的には>

##### 1. パートナー教育・イネーブルメント(メインミッション)：

- ・販売パートナー(MSP、VAR、ディストリビューター)向けの技術トレーニングプログラムの企画・実施
- ・製品の技術的優位性・競合比較・ユースケースを分かりやすく伝えるトレーニング資料の作成
- ・パートナー営業担当が自走して提案できるよう、ソリューション設計スキルをインストール
- ・認定資格・技術検定プログラムの推進と、パートナーのスキルレベル管理

##### 2. プリセールス技術支援・ソリューション設計：

- ・営業チームと連携し、顧客要件のヒアリング、技術コンサルティング、製品デモ、PoC(概念実証)を提供
- ・企業向け Wi-Fi、スイッチ、ルーター、セキュリティおよびクラウドソリューション(NETGEAR Insight /Exium)の設計・導入主導
- ・Ekahau 等のツールを用いた詳細な RF(無線)サイトサーベイとネットワーク設計
- ・ゼロトラストアーキテクチャに基づいた安全なネットワーク設計(ユーザー/デバイス分離、ロールベースアクセス等)
- ・複数拠点へのスケーラブルなクラウド管理導入(ゼロタッチ導入、アラート、ファームウェア管理)

##### 3. 提案・プレゼンテーション：

- ・顧客、販売パートナー、社内関係者向けの技術プレゼンテーション・提案書作成
- ・RFP / RFI への技術回答、競合比較資料の作成
- ・エンドユーザー同行訪問時の技術的なデモ・提案支援

##### 4. 導入後支援・フィードバック：

- ・サポート部門との橋渡し役として、導入後の移行支援、エスカレーション対応
- ・顧客の声・技術的フィードバックを製品部門へ伝達し、製品改善に貢献
- ・競合製品、業界トレンド、マーケットの変化をいち早く収集・社内共有

#### 【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月(成績により延長あり)

#### 【給与】

年収：経験考慮の上、応相談

※月45h 残業代込

■ベース：インセンティブ=8:2

#### 【就業時間】

9:00～18:00 (実働8時間)

※時短勤務有

#### 【勤務地】

東京都中央区京橋

■アクセス：京橋駅 徒歩1分

#### 【休日休暇】

- ・完全週休 2 日制(土日)
- ・祝日
- ・夏季休暇 3 日
- ・年末年始休暇 6 日
- ・有給休暇
- ・産休・育休取得実績あり

#### 【待遇・福利厚生】

- ・社会保険各種完備
- ・交通費全額支給
- ・RSU(譲渡制限付き自社株取得権)
- ・ESPP(社内持株制度)
- ・自社製品購入割引
- ・スポーツ補助(月 6,000 円まで)

## Required Skills

#### 【必須要件】

- セールスエンジニア、ネットワークエンジニア等の顧客対応技術職での 5～8 年の経験
- ビジネスレベルの英語力(パートナー・社内グローバルチームとのコミュニケーション)
- Wi-Fi 6/6E/7 に関する無線技術
- L2/L3 スイッチング、VLAN、ルーティング、QoS、セキュリティ
- クラウドネットワーキング(NETGEAR Insight 等)
- ゼロトラストセキュリティ(ID ベースアクセス制御、マイクロセグメンテーション)
- 有線・無線ネットワークのトラブルシューティングおよびソリューション設計力
- ネイティブレベルの日本語力

**【歓迎要件】**

- Ekahau 等の無線設計ツールの使用経験
- CWNA、CCNA/CCNP 等の業界資格保有
- MSP や中堅企業とのパートナー支援・教育経験
- 複数拠点・大規模エンタープライズ環境の設計経験
- Pro AV(映像・音響)ネットワークの知識(Dante / AES67 等)

**【求める人物像】**

- 技術者とビジネス関係者の両方と信頼関係を築ける高いコミュニケーション能力
- パートナーの成長を自分事として捉え、教育・育成にやりがいを感じる方
- 出張対応可能(テリトリに応じて 25～50%)
- チームプレイヤーで、顧客満足と製品品質に情熱を持っている

**【選考について】**

- 募集人数：1名
- 選考フロー：書類選考 → 1 次面接(インド) → 2次面接(イタリア) → 最終面接(対面)

---

**Company Description**