



セールスエンジニア / Pre-Sales | 3Dデザイン×テクノロジー×北欧カルチャー

テクノロジーと発想力で提案を形にするSales Engineer。

募集職種

人材紹介会社

Advisory Group株式会社

採用企業名

北欧発の成長中ソフトウェア企業で、3Dデザイン・空間設計分野における革新的なプラットフォームを展開。

求人ID

1564548

業種

ソフトウェア

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

800万円 ~ 1100万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

勤務時間は午前7時30分～10時00分および午後4時30分～7時00分の間で調整可能です。

休日・休暇

入社時より年間20日の有給休暇が付与されます。

更新日

2026年05月21日 03:00

応募必要条件

職務経験

6年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

主な業務内容

- Salesチームと連携し、商談の技術面をサポート
 - 顧客課題のヒアリングとソリューション提案
 - プレゼンテーション・デモ・POC（概念実証）の企画と実施
 - 技術要件の整理および提案書・導入支援
 - 業界動向の把握（展示会・業界イベントへの参加 など）
-

スキル・資格

応募資格

- ソフトウェア/IT/エンジニアリング分野での実務経験（5年以上）
- Salesまたはカスタマーサクセスなど、顧客対応経験（1年以上）
- ネイティブレベルの日本語力および中級程度の英語力
- Microsoft Office（特にPowerPoint, Excel）のスキル
- 少数精鋭チームでの柔軟な対応力と協調性

歓迎スキル

- CADソフト使用経験
 - オフィス家具、物流、空間設計などの業界知識
 - 外資系またはスタートアップでの勤務経験
-

会社説明