

MichaelPage

www.michaelpage.co.jp

## 【大手外資サイバーセキュリティベンダー】ポストセールス

### 【大手外資サイバーセキュリティベンダー】ポストセールス

#### 募集職種

##### 人材紹介会社

マイケル・ページ・インターナショナル・ジャパン株式会社

##### 求人ID

1600368

##### 業種

ソフトウェア

##### 雇用形態

正社員

##### 勤務地

東京都 23区

##### 給与

700万円 ~ 1400万円

##### 更新日

2026年06月30日 14:57

#### 応募必要条件

##### キャリアレベル

中途経験者レベル

##### 英語レベル

日常会話レベル

##### 日本語レベル

流暢

##### 最終学歴

大学卒：学士号

##### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

#### 募集要項

Engagement Managerとして、顧客の技術リーダーやアーキテクトと連携しながら、技術面・ビジネス面の両方から顧客の成功を支援していただきます。顧客満足度や継続利用の向上を推進し、長期的な価値創出を実現するカスタマーサクセスの中核ポジションです。

#### 企業情報

当社クライアントは、クラウド、サイバーセキュリティ、デジタルパフォーマンス領域において高い評価を受けるグローバルテクノロジー企業です。世界中の企業のデジタル体験を支えるサービスを展開しており、革新的な技術力と顧客中心のアプローチを強みとしています。

#### 職務内容

- 顧客の技術リーダーやアーキテクトに対する戦略的パートナーとして関係構築を推進
- 顧客のビジネス目標達成に向けた技術的・戦略的なアドバイスの提供
- 営業およびプリセールスチームと連携したサービス活用拡大の推進
- 顧客満足度、継続利用率、アップセル機会の最大化に向けた施策立案・実行
- 顧客の主要窓口としてアカウントチームをリード
- プロジェクト課題やエスカレーション対応および改善提案の実施

- ・ ベストプラクティスを活用した顧客課題の分析およびソリューション提案
- ・ 顧客との長期的なパートナーシップ構築

#### 条件・待遇

- ・ グローバル市場で高い評価を受ける最先端テクノロジー企業でのキャリア形成
- ・ クラウド、セキュリティ、ネットワーク分野の高度な専門知識を習得できる環境
- ・ エンタープライズ顧客のビジネス成功に直接貢献できる高い影響力
- ・ 国内外の多様なチームと協働できるグローバルな職場環境
- ・ カスタマーサクセス、アカウントマネジメント、リーダーシップ領域でのキャリアアップ機会
- ・ 高い裁量を持ちながら顧客との長期的なパートナーシップ構築に携われるポジション

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Keito Fukui on +81 3 6832 8959.

#### スキル・資格

- ・ IT業界における顧客対応業務の経験をお持ちの方
- ・ 顧客視点で技術的ソリューションの提案や課題解決を推進できる方
- ・ AWS、Azure、GCPなどのクラウド技術、またはネットワーク、Webパフォーマンス、セキュリティ領域の知識・経験をお持ちの方
- ・ 多様なステークホルダーと信頼関係を構築できる高いコミュニケーション能力をお持ちの方
- ・ 変化の速い環境において柔軟に対応し、課題解決をリードできる方
- ・ プロジェクトまたはプログラムマネジメント経験をお持ちの方
- ・ 日本語での高いコミュニケーション能力と英語での会話力をお持ちの方
- ・ エンタープライズ顧客向けのテクニカルアカウントマネジメント経験をお持ちの方歓迎
- ・ 大規模クラウドアーキテクチャに関する知見や複雑なステークホルダーマネジメント経験をお持ちの方歓迎

#### 会社説明

- 世界中の大手企業を支える最先端のクラウド・セキュリティ技術に携わることができます。
- 顧客の成功をリードする戦略的パートナーとして、高い裁量を持って活躍できるポジションです。

#### Summary of the job

Engagement Managerとして、顧客の技術リーダーやアーキテクトと連携しながら、技術面・ビジネス面の両方から顧客の成功を支援していただきます。顧客満足度や継続利用の向上を推進し、長期的な価値創出を実現するカスタマーサクセスの中核ポジションです。

#### About the client

当社クライアントは、クラウド、サイバーセキュリティ、デジタルパフォーマンス領域において高い評価を受けるグローバルテクノロジー企業です。世界中の企業のデジタル体験を支えるサービスを展開しており、革新的な技術力と顧客中心のアプローチを強みとしています。

#### Job description

- 顧客の技術リーダーやアーキテクトに対する戦略的パートナーとして関係構築を推進
- 顧客のビジネス目標達成に向けた技術的・戦略的なアドバイスの提供
- 営業およびプリセールスチームと連携したサービス活用拡大の推進
- 顧客満足度、継続利用率、アップセル機会の最大化に向けた施策立案・実行
- 顧客の主要窓口としてアカウントチームをリード
- プロジェクト課題やエスカレーション対応および改善提案の実施
- ベストプラクティスを活用した顧客課題の分析およびソリューション提案
- 顧客との長期的なパートナーシップ構築

#### What a successful applicant looks like

- IT業界における顧客対応業務の経験をお持ちの方
- 顧客視点で技術的ソリューションの提案や課題解決を推進できる方
- AWS、Azure、GCPなどのクラウド技術、またはネットワーク、Webパフォーマンス、セキュリティ領域の知識・経験をお持ちの方
- 多様なステークホルダーと信頼関係を構築できる高いコミュニケーション能力をお持ちの方
- 変化の速い環境において柔軟に対応し、課題解決をリードできる方
- プロジェクトまたはプログラムマネジメント経験をお持ちの方
- 日本語での高いコミュニケーション能力と英語での会話力をお持ちの方
- エンタープライズ顧客向けのテクニカルアカウントマネジメント経験をお持ちの方歓迎
- 大規模クラウドアーキテクチャに関する知見や複雑なステークホルダーマネジメント経験をお持ちの方歓迎

#### Offer from the company

- グローバル市場で高い評価を受ける最先端テクノロジー企業でのキャリア形成
- クラウド、セキュリティ、ネットワーク分野の高度な専門知識を習得できる環境
- エンタープライズ顧客のビジネス成功に直接貢献できる高い影響力
- 国内外の多様なチームと協働できるグローバルな職場環境
- カスタマーサクセス、アカウントマネジメント、リーダーシップ領域でのキャリアアップ機会
- 高い裁量を持ちながら顧客との長期的なパートナーシップ構築に携われるポジション