

【1000 ~ 1400万円】Presales Solutions Engineer

キリバ・ジャパン株式会社での募集です。 プリセールス・ポストセールスのご経験の...

募集職種

人材紹介会社
株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名
キリバ・ジャパン株式会社

求人ID
1601351

業種
ソフトウエア

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
1000万円 ~ 1400万円

勤務時間
09:00 ~ 18:00

休日・休暇
【有給休暇】有給休暇は入社後3ヶ月目から付与されます 入社3ヶ月目には20日付与 【休日】完全週休二日制 土・日・祝日・夏季・...

更新日
2026年10月31日 02:00

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
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2394583】
プリセールスとして、顧客のペインポイントを把握し、どういう風に使っていただくのが良いかをDiscoveryしていただくポジションです。

【具体的には】
・ 新規案件獲得に向けた製品デモ戦略の企画・実施

・ 顧客向け製品説明およびカンファレンス、セミナー等のイベントでの製品紹介
・ RFI (情報提供依頼書)、RFP (提案依頼書)、見積依頼への機能面・技術面の対応
・ 顧客要件をプロダクトマネジメントチームへフィードバック
・ 日本国内の担当エリアへの出張対応
・ プロダクトマネージャーや開発部門と連携し、製品戦略や今後の開発方針を理解し営業組織へ展開
・ 製品ロードマップや機能・特徴を常に把握し、顧客のビジネス課題・技術課題への適用方法を理解
・ 財務・資金管理領域における市場動向、規制、業界課題の継続的な調査および理解
・ カンファレンス参加や社内外の専門家との連携を通じた最新知識の習得
・ 競合分析および自社製品の差別化ポイントの理解
・ 顧客ごとの課題に合わせた提案・プレゼンテーションの実施
・ 市場や顧客からの要望を製品開発チームへフィードバック

スキル・資格

・ソフトウェアのバリューセリング経験
・ テクノロジーへの理解を持つ方
・ 高いプレゼンテーション能力
・ RFP回答、メール対応、レポート作成などの優れたドキュメンテーション能力
・ 論理的思考力・分析力
・ 月1回程度の出張対応が可能な方
・ 営業またはコンサルティブセールス経験

・ 以下いずれかの経験
■ Treasury (財務・資金管理)
■ Cash Management (キャッシュマネジメント)
■ Corporate Finance (企業財務)
■ 上記領域に関連するテクノロジー業務

・ 英語によるビジネスコミュニケーション能力 (会議への参加可能、質疑応答可能なレベル)
・ 多様なステークホルダーとの関係構築能力

会社説明

■クラウド型財務・資金管理ソリューション『キリバ・エンタープライズ』の開発、販売、コンサルティング、サポート