



米国クラウドFAX業界最大手【セールスエンジニア】◆クラウドサーバーの基礎知識必須◆基本フルリモート/フレックスあり

募集職種

採用企業名

j2 Global Japan

求人ID

1602642

部署名

法人営業部

業種

インターネット・Webサービス

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, 千代田区

最寄駅

丸の内線、 大手町駅

給与

700万円 ~ 800万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

<スーパーフレックスタイム制> 1日8時間×週5日(10:00-17:00コアタイム)

休日・休暇

完全週休二日制(土日祝)

更新日

2026年08月20日 00:00

応募必要条件

職務経験

3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

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

< 弊社 & 当ポジションのPOINT >

- ◆ アメリカ本社とのエンジニアリングチームと密に連携を取りながら、取引企業の技術サポートを担う
 - ◆ 本社はNASDAQに上場するインターネットサービス企業
 - ◆ 企業のDXに貢献できる
 - ◆ 全世界でリモートワーク・フレックス
 - ◆ 少数精鋭で、社長に直接意見を伝えたりFBをもらえる環境
-

< ポジション セールスエンジニア >

ブリセールズ活動を管理し、革新的なソリューションを開発し、顧客のニーズを満たすために当社製品のシームレスな統合を確保することにより、導入段階における日本法人営業の成功を推進する重要な役割を担う、経験豊富なセールスエンジニアを募集しています。この職務は、日本の営業、クライアントサービスチーム、米国のプロダクト&エンジニアリングと密接に協力し、競争の激しい市場において当社のテクノロジーソリューションを戦略的に位置づけることになります。

また、日本市場におけるセキュリティ要件スタンダードを米国本社へ伝達および説明する役割も担います。

< 職務内容 >

- eFaxおよびコンセンサス製品群を理解し、ビジネスおよびテクニカルの両方の見込み客や顧客に紹介する。
- 技術提案、ソリューション、セキュリティ評価の作成と管理
- 見込み客や顧客のニーズを解決するための統合やワークフローを設計する。
- FAXやセキュアメッセージで、製品のデモンストレーションやディスカッションを行う。
- 概念実証と技術検証を計画、実行し、プロセス全体を通してすべての利害関係者が関与し、情報を得られるようにする。
- 商品・サービスの販売前と販売後のインテグレーションを明確かつ論理的に管理する。
- 必要に応じてウェビナーやカンファレンスに参加し、関連市場における当社製品の認知度を高める。
- 外部市場からのフィードバックをマーケティングおよび製品管理チームに提供する。
- 概念実証 / 技術検証を成功させ、提案されたソリューションに見込み客が深い信頼を得られるよう、必要に応じて外部ユーザーをトレーニングする。
- 新規営業担当者を対象に、製品・サービスの基本を教育する。

技術的な観点から営業チームをサポートし、営業活動に積極的に参加する。

< 【eFax】5つのメリット >

- [1] FAXのための出社からの解放
- [2] 大量の紙やインクなど、FAX関連のメンテナンスからの解放
- [3] 紙のファイリングなどの工数削減
- [4] FAX専用の業務スペースの削減
- [5] デジタルデータとして処理・保存の実現

< やりがい >

「自分たちはFAXを辞めたいけど、お客様がまだFAXで・・・」という悩みを持つお客様は意外にも多く、その悩みを解決してお役に立っていく面白みがあります。
お客様先の社員の方々がFAX受信のために出社せずに済むようになるなど、多くの方のQOLを上げる仕事でもあります。また、日本でこんなに売れるのか！となると本社での日本のプレゼンスも上がります。日本のお客様にとって良いサービスを提供できるよう、日本法人一丸となって日本のプレゼンスを上げていこうと取り組んでいる点もやがりの1つです。

スキル・資格

■応募条件(必須)

- API、SMTP、TLSの技術的知識、コードスニペットに基づく問題のデバッグ知識。
- AWS、SaaS、ソフトウェア、セキュリティの原則、メッセージング、ワークフローを理解している。
- SSOを実現するためのプロトコルや連携方式を理解している
- ハイテク製品およびサービス、できればSaaSを、企業および中堅・中小企業顧客に販売し、成功を収めた実績があること。
- 日本市場における文書・情報セキュリティ、データ規制、コンプライアンス要件に関する一般的な理解
- リーンビジネスケースの起草、製品実装のための顧客ニーズの文書化の経験。
- 必要なセールスやイベントなど、テリトリーをサポートするために十分な出張ができること。
- 日本基準のセキュリティ要件と方法を理解している。
- ビジネスレベル以上の英語力と流暢な日本語力。
- アプリケーションの保守に必要な基礎知識

< あると役立つ経験・スキル >

- 大企業のIT部門への営業経験が3年以上あること。(歓迎)

■雇用形態：正社員 *試用期間：あり 3ヶ月(試用期間中の勤務条件:変更無)

■想定年収：700万円～800万円

※ただし、ご経験に応じて、応相談可。

- ・給与形態：年俸制(12分割)
- ・人事考課：年1回

■勤務時間：＜フレックスタイム制＞1日8時間×週5日(10:00-17:00コアタイム)

- ・基本残業なし(あっても月10時間以内)
- ・LAやNYとの会議がam7:00～9:00や22:00～24:00に発生することもあります。

■勤務地：基本在宅勤務

当社オフィス 東京都千代田区丸の内1-6-5 丸の内北口ビルディング 10F

- ・最寄り駅：東京駅 徒歩3分
- ・基本フルリモート。顧客訪問以外、時間もフレックスです。
- ・転勤なし
- ※敷地内禁煙(詳細はWeWork 丸の内北口ビル設備に倣います。)

■手当・福利厚生

- ・社会保険完備(健康保険 / 厚生年金 / 雇用保険 / 労災保険)
- ・交通費支給
- ・時間外手当あり
- ・RSU・ESPP制度あり
- ・副業・WワークOK

■休日・休暇

- ・年間休日数：120日
- ・土日祝休
- ・長期休暇あり(年末年始休暇)
- ・有給休暇
- ・慶弔休暇
- ・傷病休暇
- ・産休・育休取得制度あり
- ・Sick Leave(年間7日。入社時付与)

■定年制：有（65歳）

■選考内容：書類選考、面接3回

（初回：上長面談 二次：USのSEチーム上長（英語） 最終：日本法人代表&USテクニカルチームのディレクター（英語））

※全てオンラインで実施します。

※履歴書・職務経歴書は日本語および英語版の両方が必要です。

会社説明