



テクニカルセールスエンジニア（バイオメトリックス）

フランス本社テクノロジー外資系企業

募集職種

採用企業名

アイデミア・ジャパン株式会社

支社・支店

IDEMIA Japan K.K / アイデミア・ジャパン株式会社

求人ID

1460237

業種

その他（IT・インターネット・ゲーム）

会社の種類

中小企業（従業員300名以下）- 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 渋谷区

最寄駅

山手線、 恵比寿駅

給与

600万円～800万円

休日・休暇

20 days

更新日

2024年07月15日 03:00

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: 50%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

弊社の名前をご存じないかもしれませんが、私たちの製品やソリューションをご利用いただいたことが必ずあるはずです。

私たちの使命は、最先端のアイデンティティ技術を通して、より安全な世界を切り拓いていくことです。日々世界中の市民や消費者が物理的な空間だけでなくデジタル空間でも日常の重要な活動（支払い、通信、旅行など）を円滑に行えるように努めております。世界をより安全にするだけでなく、より合理的にすることによって皆様の生活を変えております。

弊社は、物理的な時代とデジタル時代の両時代において今までに結び付けたことのない相補的なノウハウと技術を組み合わせました: 保護された接続法、支払い、個人情報の管理。サイバーセキュリティー、生体認証、大規模な分散システムとクラウドコンピューティング、分析とスマートデバイスが我が社の製品、ソフトウェアとシステムの中核であります。

私たちは、世界中に15,000人の従業員がおり、180か国のお客様にサービスを提供しております。

主な業務内容/主な活動内容

- 1、主要なプロジェクトの要件に基づいて、製品の制限と強みに関する製品サポートとアドバイスで営業チームをサポートする
- 2、意欲的にデモ、概念実証、展示会への参加
- 3、顧客会議中にIDEMIAのオファーとアーキテクチャを定義する際に営業チームを支援する
- 4、開始から実装、およびサポートへのサイトの引き渡しまでのソリューションの設計を支援する
- 5、アイデミアのビジネスパートナーネットワークに製品、SDK、ソフトウェアのトレーニングを実施する
- 6、競合他社の状況を分析する
- 7、アイデミア製品とソリューションの進化に関する提言
- 8、お客様の技術面に対して製品グループの専属の窓口となる

スキル・資格

必要条件

- 1、日本語を母語とし英語の知識(リスニング&スピーキング)がある
- 2、(ソフトウェア/エレクトロニクスエンジニア、(マーケティング尚可));または、ソフトウェアエンジニア、ソフトウェアソリューションコンサルティング、システムアーキテクトなどの同等の経験。
- 3、プリセールスエンジニアとしての経験、または顧客重視/顧客対応に強い技術職の経験
- 4、セキュリティ、システム統合、ソフトウェア開発の経験があれば尚可
- 5、IT/最先端技術への十分な理解
- 6、DBMSの理解と基本的なSQLスクリプティング能力
- 7、低電流、セキュリティ、アクセス制御システムに関する経験
- 8、コンピュータシステム、ハードウェア、アーキテクチャの十分な理解
- 9、顧客重視
- 10、自律的に在宅勤務ができ、尚且つ、チームプレーヤーで自主的
- 11、革新的な問題解決能力
- 12、多国籍企業での勤務経験があれば尚可
- 13、締め切りのある環境、プレッシャーの下で働く能力

会社説明