



PLAID

株式会社プレイド

Presales

Presales

紹介した候補者数

0人

選考中の候補者数

0人

最終更新日時

2025/06/30 13:44

採用情報

職務内容

仕事概要

プリセールスは、自社のプロダクトやサービスを組み合わせた適切なソリューションをクライアントのビジネスに適用するための専門知識を提供し、技術的な知見が求められるセールスプロセスを主導します。潜在顧客や既存顧客に対して、顧客のビジネス要件や技術的なニーズを深く理解した上で、技術的・機能的なサポートを提供して顧客満足度を向上させ、クライアントへの提供価値最大化に寄与していただくポジションです。

業務内容の一例

フィールドセールス、カスタマーサクセス、プロダクトチーム、プロフェッショナルサービスと連携しながら適切なソリューションの作成～提案を行う

顧客に対して製品やサービスのデモの実施

自社ソリューションに対する顧客の理解の促進

技術的な質問や懸念に対して詳細な情報や解決策の提供

ソリューションや提案の実現性の評価やアドバイス

社内外に対する製品やサービスに関するトレーニングや教育の実施

応募資格（必須）

3年以上のプリセールス・ソリューション営業経験（もしくはそれに代替する経験）

アプリケーション領域に関する知識と経験

プロジェクトマネジメントスキル

プレゼンテーションスキルとコミュニケーション能力

問題解決能力と技術的な課題への対応力

応募資格（歓迎）

大規模なプロジェクトマネジメント経験

複雑な技術ソリューションの設計・提案経験

求める人物像

顧客の課題を深く理解し、的確なソリューションを提案できる方 チームワークを重視し、他部門と円滑に連携しながら目標達成に向けて協働できる方 迅速に行動し、変化に柔軟に対応できる方 他のメンバーをリードしながらチームの立ち上げに積極的に貢献できる方 自ら学び、技術的な知識を常にアップデートできる方

ポジションの魅力

新規立ち上げチームの中核メンバーとして、ビジネスの成長に直接貢献できます 最先端の技術や製品に触れ、専門知識を深めることができます 顧客との信頼関係を築き、長期的なパートナーシップを構築するやりがいがあります

[さらに詳しい情報を見る](#)

候補者紹介フォーム

必須

名前

例) 山田

例) 花子

必須

メールアドレス

例) yamada@example.com

必須

書類

履歴書/職務経歴書の添付をお願いします

ここに資料をドロップしてください

(最大100MBまで・スマートフォン端末ではファイルアップロード機能がご利用いただけない場合があります)

添付資料を選択

任意

補足

必須

推薦理由

例) テキスト入力

必須

転職理由

例) テキスト入力

必須

ご本人のキャリアのwill

例) テキスト入力

必須

現在のご年収

不明な場合はその旨ご記載ください。

例) 10

必須

他社応募状況

応募/選考に進んでいる企業様がありましたら選考フェーズについて記載いただけますと幸いです。(ex.書類選考中、初回面談実施済み、最終面談前など)

例) テキスト入力

必須

入社希望日/転職スケジュール

候補者様の入社希望日/転職スケジュールを記載ください。(確定していない場合はおおよその目安を記載いただけますと幸いです)

例) テキスト入力

必須

個人情報同意有無

以下個人情報の取り扱いをご確認の上、同意欄へのチェックをお願いします。 <https://plaid.co.jp/recruit-legal.html>

同意する

確認画面に進む

