

## 企業詳細

企業名	アイレット株式会社
企業詳細	<p>■事業内容 / Company Profile</p> <p>KDDI グループである弊社アイレットはこれまで長年に渡り、クラウドの導入・運用におけるフルマネージドサービス「cloudpack」を中心に、数多くの実績を積み重ねてまいりました。その過程において蓄積されたIT 全般における知見やノウハウにより、現在ではクラウドの導入・運用のみならず、システム開発・デザイン制作からクラウド周辺のあらゆるサービスまで、幅広い領域をカバーしています。</p> <p>■企業PR / Company PR</p> <p>グループクラウドの導入にはビジネスモデルや事業環境に適した設計・構築、そして運用が不可欠です。お客様が安心してクラウドを活用しながら事業成長を実現するために、アイレットは日本国内のお客様を中心にこれまでサービス提供をしてきました。企業のみならず、日本国内のガバメントクラウド分野においても注力をし、成長し続けています。それら実績や経験をもとに、今後は海外マーケットにも戦略的に取り組み、変化に対応できる柔軟性や国境を跨ぐサービス提供を可能とし、お客様を新たなレベル・成功へと導くカスタマーサクセスを提供します。</p> <p>[Global Solutions事業部について / About Global Solutions Division]</p> <p>様々な国籍のメンバーから成り立つ事業部のため、日々お互いの文化や経験を共有しながら新しい価値観を見出し、グローバル環境で幅広い技術力とスキルを磨け、カルチャー作りやチームビルディングも行なっています。部内の共通語は日本語と英語であり、バイリンガルな環境と、ダイバーシティを尊重し、やる気次第で、海外出向や海外出張にもチャレンジできる組織です。あなたも、このような組織で共に成長を目指しませんか。</p> <p>■募集職種 / Open Positions</p> <p>●職種 / Positions</p> <p>[新規開拓営業/Sales Manager]</p> <p>企業や官公庁等の法人へ、主に IT インフラにおける経営課題に対するソリューション提案を通じ、当社クラウドサービスの提案・販売活動を行います。</p> <p>[ソリューションアーキテクト/プリセールス / Solution Architect / PreSales Engineer]</p> <p>新規開拓営業と共に、企業や官公庁等の法人担当者との商談に参加し、技術的な支援・提案を行います。顧客の IT 環境においてオンプレミスからクラウドへ移行する際の仕様確認・設計を行います。</p> <p>[カスタマーサクセスマネージャー/Customer Success Manager]</p> <p>既存アカウントマネジメントに従事し、顧客の成功を導く活動を行います。日々のコミュニケーションと、定例会議を計画・開催し、既存顧客の契約を維持・管理し、新サービス提案・販売活動を行います。</p> <p>[テクニカルオンボーディングマネージャー/Technical Onboarding Manager]</p> <p>新規/既存アカウント向け各種サービスローンチにおけるプロジェクトマネジメントを行います。部署内外・関係各所、顧客とのコミュニケーション・進捗管理を通じ、プロジェクトを成功へ導きます。</p> <p>[クラウドエンジニア/Cloud Engineer]</p> <p>既存顧客に対して、クラウド保守運用サービスとして技術的なサポートを提供します。電話/メール/打ち合わせ等を通じて、技術的な解決へ導き、当社サービスに対する満足度を向上させます。</p> <p>[ディリバリー&amp;サポートリーダー/Delivery &amp; Support Leader]</p> <p>クラウドエンジニアやプロジェクトマネージャーを管理し、顧客に対する高い品質サービス提供を達成し、チーム全体のマネジメントを行います。</p>
設立	2003
従業員数	1215
住所	105-6307東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ森タワー7F
Email	
TEL	
URL	<a href="https://www.iret.co.jp/">https://www.iret.co.jp/</a>