CareerCross by JAC Recruitment

【在宅可能】事業開発/法人営業 （MaaS・モビリティテック領域）｜フォーブス・アジア注目100 社にも選出の外資系企業

グローバルな職場環境で語学力が活かせる！

Job Information

Recruiter
EPS Consultants LLC

Hiring Company
シンガポール発のモビリティテクノロジー企業

Job ID
1495974

Industry
Internet, Web Services

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary
6.5 million yen ~ 12 million yen

Work Hours
9:00 – 18:00（休憩時間は1時間）

Holidays
・完全週休二日制（土日祝日休み）、年末年始、夏季、その他特別休暇有

Refreshed
August 1st, 2025 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【採用企業について】

シンガポール発の人の送迎/物の集配送の課題に取り組むモビリティスタートアップです。世界記録を保持しているルーティング・アルゴリズムを使用した相乗り送迎アプリや物流配送ルート最適化システムを世界 7 カ国で提供しています。著名な日本の VC から出資を受けており、フォーブス・アジア注目の 100 社にも選出される急成長企業です。

【期待する役割】

事業開発営業はお客様と弊社との最初の接点として、お客様の課題を深堀り、構造化・言語化し、弊社のサービスでどのように改善できるか、関係者を巻き込んで未来を描く仕事です。

正論が必ずしも正解や最短の道ではないことも多い中で、様々な立場の社内外のステークホルダーを巻き込みつつ、弊社のテクノロジー/ソリューションでこんなことができる、こんな困りごとが解決できる、とお客様に実感していただき、実現に向けて筋道を描きます。

また、既にサービスを提供している業界のお客様のみならず、同様のソリューションで価値提供できる新たなお客様にリーチしていくこともミッションに含まれます。

【主な業務】

- 当社サービスが価値提供できるお客様の検討・リサーチ(業界、規模、ユースケースetc) 。
- お客様へのアプローチ方法検討とその実行。(マーケティング観点含む)
- 商談での会社/ソリューションプレゼンテーション
- お客様の課題ヒヤリング、解決すべき課題特定と導入提案(価格、導入スケジュール、要件定義など契約内容の精査含む) 。

変更の範囲：その他会社が定める業務

また、日本でのシステム運用に関する問題点を分析・特定し、シンガポールチームに提案、解決していただきます。業務で英語を使用するため、英語力の活かせる環境です。

既存顧客：市町村、官公庁、バス・タクシー等交通会社、物流企業など

Required Skills

【必須（MUST）】

- 営業や事業開発の経験 (5年以上)
- B2Bビジネス経験 (特に大企業向けビジネス経験)
- 日常会話レベルの英語力

【歓迎（WANT）】

- 物流企業ご出身の方
- 小売り企業の物流周りの知識(コンビニ、スーパー、などの物流部、など)
- 食品、飲料などのメーカーの物流周りの知識
- 官公庁・地域自治体への営業経験をお持ちの方
- SIerやスタートアップで上記の会社様に何かしらのシステムを提供されていた方

Company Description