



## セールスエンジニア／事業開発スペシャリスト Sales Engineer (Space Company or Tech)

経営層と連携 | 国際業務 | 戦略的セールス & 産業創出ポジション

### Job Information

**Recruiter**

[Advisory Group K.K.](#)

**Job ID**

1499509

**Industry**

Other (Manufacturing)

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

5 million yen ~ Negotiable, based on experience

**Refreshed**

August 22nd, 2025 14:00

### 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

CEO・CTO・CFOなど経営陣と密に連携しながら、国内外の新規事業開拓や産業形成に取り組むポジションです。宇宙×ビジネスという先進領域で、グローバルに活躍できる環境です。

#### 主な業務内容

- ・ 事業戦略の立案・実行（政策提言・業界形成活動含む）
- ・ 海外を含む新規ビジネス機会の創出・拡大
- ・ 国際オフィス間の連携・情報共有の強化
- ・ キープロジェクトの推進とアカウント管理

- 多様なバックグラウンドの関係者との調整・合意形成
- 業界構造や市場ルールの形成にも関与可能

**歓迎条件：**

- 宇宙産業（ペイロード・通信・データ関連）の業務経験
- 航空宇宙工学の修士号など専門的バックグラウンド
- 国際的な政府プロジェクトへの関与経験
- 宇宙機のシステム理解、広報・法務・会計の知識

戦略思考と技術知識を活かして、宇宙と未来産業の成長に貢献したい方、ぜひご応募ください。

This is a Business Development Specialist role within a Global Business Strategy Group. The role is highly cross-functional, requiring close collaboration with leadership across the organization (CEO, CTO, CFO, etc.) and international offices.

**Responsibilities:**

- **Strategy Development:** Formulate and execute business strategies, including industry creation activities like lobbying and economic analysis.
- **New Business Development:** Identify and develop new global business opportunities.
- **Global Coordination:** Enhance collaboration and communication between international offices.
- **Project Management:** Lead key projects, potentially managing accounts from initial planning to contract execution.
- **Stakeholder Management:** Facilitate discussions and align stakeholders with diverse perspectives.

**Preferred Qualifications:**

- Experience in the space industry, particularly with payloads, data, and communications.
- Advanced degree in aerospace engineering.
- Experience with government projects and international business.
- Familiarity with spacecraft subsystems and systems engineering.
- Understanding of public relations, legal affairs, and accounting.

---

**Required Skills****応募要件**

- B2B技術系サービス領域でのビジネス開発・セールス・プロジェクトマネジメント経験5年以上  
または
- 戦略系コンサルタントとしての戦略立案～実行支援経験5年以上
- 戦略立案、組織設計、オペレーション構築スキル
- 数学・物理の基礎知識
- 日本語・英語ともにビジネスレベル以上

**Qualifications:**

- 5+ years of experience in business development, technical sales, or project management within a B2B technical services environment, with a proven track record of handling large-scale projects and deals.
- Alternatively, 5+ years of experience as a business consultant with expertise in strategy development and implementation.
- Strong understanding of business strategy, team leadership, and operational design.
- Basic knowledge of mathematics and physics.
- Business-level fluency in Japanese and English.

---

**Company Description**