CareerCross by JAC Recruitment

NAVTOR

【エリアセールスマネージャー/みなとみらい】ノルウェー本社・外資系｜英語力・海運業界×営業のご経験を活かす

海事IT分野におけるリーディングカンパニー｜3月に移転したばかりの新しいオフィス

Job Information

Hiring Company
NAVTOR Japan K.K.

Job ID
1514436

Industry
Railway, Airline, Other Transport

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Salary
6 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours
9:00～18:00（1時間休憩含む）

Holidays
土日祝

Refreshed
June 3rd, 2025 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【募集要項　本ポジションの魅力】

- **英語をいかせるか**：英語と日本語の高いコミュニケーション能力必須
- **働き方**：日本支社所属、東日本エリア担当
- **業務内容**：顧客関係構築、ソリューション提案、業務改善支援

- **会社の特色**：海事業界のe-Navigation分野で世界的リーダー

2011年に創業したナブトールは、真にグローバルな顧客基盤と、海事業界に新たなスタンダードをもたらす、市場で実証された製品によって、この分野における世界的リーダーへと成長しました。私たちは、船舶のe-NavigationとPerformanceというニッチ分野の先駆者としての地位を維持するために、常に適切な人材を探しています。

日本支社では現在、東日本地区におけるエリアセールスマネージャーとして、やる気と意欲のある仲間を募集しています。応募者には、グローバル・キーアカウントを含む顧客や見込み客との強い関係を育むだけでなく、当社がもつテクノロジーを通じて、顧客の重要な業務パフォーマンスや環境問題を解決するソリューションをリードする役割を担っていただきます。

主な役割

- 顧客との長期的な関係を構築・維持し、顧客の目標、課題、機会を理解する
- 船舶のe-NavigationおよびPerformanceソリューションに関するアップセルおよびクロスセルの機会を特定し、収益の可能性を最大化する
- 社内チームと協力し、グローバル・キーアカウントマネージャーとして顧客のニーズに迅速かつ効果的に対応し、卓越したサービスとサポートを顧客に提供する
- 業界の規制を常に把握しソリューションを提供するために、最新のサービスポートフォリオを学び続ける

福利厚生
・社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
・通勤手当（交通費）
・確定拠出年金（事業所登録あり）

Required Skills

応募資格

- 5年以上の営業（アカウントマネジメント）経験、特に海運業界が望ましい
- 日本語および英語での卓越したコミュニケーション能力および対人スキル
- 顧客との関係構築と問題解決に情熱を持ち、実行力のある方
- 海事ソフトウェア、特に船舶運航性能に関する営業実績があれば尚可

Company Description