



【Sales Manager】ヒンディー語やインドの文化・マーケットを熟知している方へ◆インド市場への参入、拡大に貢献

世界中から多様なバックグラウンドを持つメンバーが集うグローバルな職場環境

Job Information

Hiring Company

Infostellar

Job ID

1533644

Industry

Other

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Salary

6 million yen ~ 9 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Salary Commission

Commission included in indicated salary.

Refreshed

May 2nd, 2025 14:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 75%)

Minimum Japanese Level

Daily Conversation

Other Language

Hindi - 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】

- ・英語を活かし、グローバルな顧客に提案を行う
- ・柔軟な働き方が可能、少数精鋭で経営陣と密接に連携
- ・衛星オペレーター向けに最適な地上セグメントソリューションを提供
- ・多国籍チームで課題解決に取り組み、事業成長に貢献

インフォステラは、"We connect Earth and Space to empower the future" をミッションとしているグローバルに挑戦する日本初のスタートアップ企業です。

周回衛星向けGSaaS (Ground Segment as a Service) プロバイダーとして、地上セグメント構築の難易度を下げ、衛星を活用した新しいビジネスに取り組む企業様のミッション開発とサービス改善を支援しています。

地上局ネットワークを仮想化するクラウドプラットフォーム「StellarStation」を通じて、柔軟性と拡張性に優れた地上局ネットワークを提供しています。

また、無線局免許取得や周波数調整業務など、衛星運用を行うにあたって必要となる地上セグメント側の業務サポートを行っています。

インフォステラには、世界中から様々なバックグラウンドを持つメンバーが集まり、衛星通信の課題の解決に取り組んでいます。

失敗を恐れず、チャレンジ精神旺盛な方からのご応募をお待ちしています！

職務概要

GSaaS事業の国内外でのセールス業務を担当するSales representativeを募集します。

世界中の衛星オペレーターのミッション成功のために、地上セグメントの最適なソリューションを提案し、規制への対応や地上局ネットワークの提供を担当します。

また、世界中に存在する地上局サービスのサプライヤーを「StellarStation」のパートナーとして獲得することを担当します。

このポジションでは、新しい技術や規制をキャッチアップし、顧客である衛星オペレーターの課題解決のため、に献身的に取り組むことが求められます。

主な職務と責任

- ・衛星オペレーターのミッションを理解し、最適なソリューションを提案する。
- ・衛星オペレーターの打ち上げスケジュールを把握し、必要な準備や規制への対応を提案する。
- ・他チームと連携し提案書や技術仕様の説明資料の作成をリードする。
- ・担当する地域の産業動向を把握し洞察をチーム内に提供する。
- ・カンファレンスや学会への参加によって業界内でのネットワークを構築し、リード形成のためのアプローチを行う。
- ・市場や顧客のフィードバックに基づき、プロダクトのアップデートや新たなサービス開発に関する洞察をチーム内に提供する。
- ・業界の主要なプレーヤー、特に地上局サービスのサプライヤーとのパートナーシップ関係を構築する。

この組織で働く魅力

- ・少数のチームの中で、経営陣と密にコミュニケーションをとりながら、経験を積んでいただくことができます。
- ・バックグラウンドの異なる多国籍のメンバーとコミュニケーションをとり、異なる目線や観点から顧客の課題解決にチャレンジすることができます。
- ・事業成長と共に、海外での業務にチャレンジしていただける可能性があります。

雇用形態

正社員

試用期間：3ヶ月

年収

想定年収600万円～900万円

※経験・スキル・年齢等を考慮の上決定いたします。

※上記はあくまで目安の金額であり、場合によって下回る可能性もあります。

勤務地

勤務地①

東京本社

東京都 新宿区 西新宿1-26-2 新宿野村ビル32階

最寄駅：東京メトロ 丸ノ内線 西新宿駅 徒歩4分

喫煙環境：屋内全面禁煙

勤務地②

コーワーキングスペース

東京都 中央区

最寄駅：東京メトロ 銀座線 三越前駅

喫煙環境：屋内全面禁煙

※上記本社はバーチャルオフィスで勤務は最寄駅三越前駅のコーワーキングスペース

※変更の範囲：オフィスを設ける場合等変更可能性有

転勤：無

勤務時間

（所定労働時間8時間） フレックスタイム制あり（コアタイム:12:00～16:00）

休憩：60分

残業：有

固定残業代の相当時間：45.0時間/月

休日休暇

休日：120日

完全週休二日制 日曜 祝日 年末年始(12/31～1/3)

有給休暇：（入社時3日、入社3ヶ月後7日）

手当・福利厚生

- ・通勤手当（会社規定に基づき支給）
 - ・残業手当（固定残業代制 超過分別途支給）
 - ・健康保険 厚生年金保険 雇用保険 労災保険
 - ・オープンPTO（有給休暇消化後も追加で無制限に休暇が取得できる制度）
-

Required Skills

応募要件

- ・インドの言語や文化、市場に詳しい方
- ・日本語での日常コミュニケーションが可能な方
※学ぶ意欲のある方であれば歓迎
- ・インターネットとクラウドベースのテクノロジーへの基本的な理解
- ・宇宙業界への強い興味と熱意

歓迎スキル・経験

- ・営業経験
 - ・宇宙関連産業での勤務経験
※特に営業、ビジネスディベロップメントの経験
 - ・官公庁、特に防衛省、JAXAへの営業提案経験
 - ・スタートアップでの業務経験
-

Company Description