



【セールス & 事業開発マネージャー】航空会社向け新規開拓から提案・商談・プロジェクト化まで一貫してリード | フレックス・在宅

事業モデル改善やプロダクト機能提案などビジネスづくりに深く関わる！

## Job Information

### Hiring Company

NABLA Mobility Inc.

### Job ID

1568764

### Industry

Software

### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

### Non-Japanese Ratio

Majority Non-Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

### Train Description

Tozai Line, Iidabashi Station

### Salary

6 million yen ~ 8 million yen

### Work Hours

フレックスタイム制（休憩時間 60min）※コアタイムなし、標準労働時間8時間

### Holidays

週休二日制

### Refreshed

February 20th, 2026 05:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English Only)

### Minimum Japanese Level

Fluent

### 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】

- 航空会社向けに新規開拓から提案・商談・プロジェクト化まで一貫してリードする営業・事業開発業務
- グローバル航空会社を対象に英語での商談や展示会対応を行い、市場の声を反映し事業成長に貢献できる
- 事業モデル改善やプロダクト機能提案など、ビジネスづくりに深く関われるダイナミックな役割
- フレックス・在宅可・駅徒歩2分など働きやすい環境で、残業代支給や社会保険完備の充実した待遇

### 【業務内容】

新規顧客開拓のアプローチの設計から既存顧客を含む関係構築やプロジェクトの具体化を含む実行までを主導して頂きます。

- 主な対象顧客はグローバルの航空会社です(直近はアジア圏、中東圏)
- 全世界の航空会社を対象にライトペーソンの特定から商談、クロージングまでをご担当頂けます
- 新規顧客との接点構築やマーケティングを目的とした各種展示会への出店準備や事後フォローなどを含みます

市場・顧客からのフィードバックを受けて、事業モデルの修正、製品機能の提案や他ステークホルダーの巻き込みなどもご担当・リード頂けます。

また、お客様とのPoCプロジェクトのリードなどもご意向に応じてご担当いただけます。

(仕事内容変更範囲：会社の指示する業務)

### 【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、6ヶ月

※副業・兼業不可

### 【給与】

年俸制

年収：600万円～800万円

月収：50万円～66.6万円／月額基本給：50万円～66.6万円

■昇給：あり

### 【就業時間】

フレックスタイム制（休憩時間 60min）

※コアタイムなし、標準労働時間8時間

※残業 月 20 時間～30 時間程度

### 【勤務地】

東京都千代田区飯田橋4-8-6

■アクセス：東西線 飯田橋駅 駅から徒歩2分

■就業場所 原則禁煙（分煙）

■勤務地変更範囲：無し

■転勤・出向：無し

※在宅勤務あり（フルリモート不可）

### 【休日休暇】

- 年間休日 123 日
- 週休二日制
- 年間有給休暇：有給休暇は試用期間満了後から付与されます（試用期間満了後に10日付与。）

### 【待遇・福利厚生】

- 交通費全額支給
- 残業手当（通常の残業代）
- 社会保険（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）

## Required Skills

### 【必須要件】

- ビジネス英語（ターゲットが主に海外の航空会社であることから、英語での商談やプレゼンが発生します）
- および、下記いずれかのご経験
  - IT商材の法人営業経験
  - コンサルタントのご経験
  - 海外営業のご経験（商材問わず）
  - Slerでのソリューション営業のご経験

### 【歓迎条件】

- 航空会社向けにソリューション営業経験
- 技術営業のご経験
- 新しい人と話す事が好きな人
- 日本語は尚可
- 社内のコミュニケーションは英語と日本語で行っており、オープンなチャネル・場面では基本英語を用いてコミュニケーションしております

### 【選考について】

- 募集人数：1名
- 適性試験：あり

- 面接回数：2~3回
- 

## Company Description