



海外セールスマネージャー/ International Sales Manager

株式会社アストロスケールでの募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

株式会社アストロスケール

Job ID

1571714

Industry

Machinery

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 夏季休暇

Refreshed

January 8th, 2026 15:15

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2299266】

■MISSION

・日々深刻化するスペースデブリ問題は、持続可能な宇宙の資産運用を脅かす問題であり、アストロスケールはこの問題解決に挑む企業です。

■Responsibilities

＜職務内容/役割・責任＞

海外の機関や企業とのエンゲージメントや営業活動を通じ、軌道上サービスに関わる連携の機会の創出および（見込み）顧客および契約の獲得をリードする

海外の政府、業界顧客、パートナーとの協力のためのコミュニケーション戦略の立案、開発、計画を行う。

事業のセールスポイントを伝え、競争力のある提案書を作成する。
その他、レポートिंगマネージャーから指示された業務

Required Skills

必須条件

海外営業の従事年数が5年以上あること。また、海外へ日本国内のプロダクトやソリューション販売に係る契約獲得を複数リードした経験があること

エージェントを介しての海外営業経験、および直接の海外営業の経験の両方を有すること

戦略的に考え、リーダーシップを持って行動できること 優れた対人能力、組織能力、および技術的・非技術的な聴衆を含む書面／口頭でのコミュニケーション能力。

日本語ネイティブ、または日本語能力試験N1相当の日本語力。

自立心があり、積極的で、自発的に行動できること

TOEIC800点以上または同等の英語力（スコア提出は必須ではない）

望ましい条件>

宇宙分野での営業または事業開発の経験

海外の政府機関のエコシステムへの理解

デブリ除去を含む軌道上サービスに関する基本的な知識

Company Description

日本に本社を置くアストロスケールグループは、日本、英国、米国、イスラエル及びフランスにそれぞれ拠点を置く事業会社を傘下に持ち、国際的に事業展開しています。アストロスケールは急激な成長を遂げているベンチャー企業であり、宇宙環境における安全で安定した成長を推進し、深刻さを増す宇宙環境問題解決に取り組んでいます。より持続性のある宇宙開発のため、デブリの除去に係るテクノロジーおよびビジネスモデルの開発の他、人工衛星軌道環境の保護に取り組んでいます。目指す壮大なミッション“Space Sustainability”は容易ではありませんが、技術力と民間企業がもたらすスピード感で宇宙業界に旋風を巻き起こしています。