# 【位置情報×マッピングソリューション】社会・ビジネス基盤を変革するコンサル営業

社会・産業インフラを支えるソリューションに携われる

## Job Information

**Hiring Company**
Navagis, Inc.

**Job ID**
1574655

**Division**
Sales

**Industry**
Software

**Company Type**
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

**Non-Japanese Ratio**
Majority Japanese

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**
Ginza Line, Aoyama Itchome Station

**Salary**
5.5 million yen ~ 8 million yen

**Work Hours**
8:00 ~ 17:00　9:00 ~ 18:00 10:00 ~ 19:00 (休憩60分) ( 通常はリモート勤務)

**Holidays**
完全週休二日制(土日祝休み)、有給休暇、シックリーブ

**Refreshed**
November 12th, 2026 03:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**
Over 3 years

**Career Level**
Mid Career

**Minimum English Level**
Daily Conversation Level (Amount Used: English usage about 50%)

**Minimum Japanese Level**
Native Level

**Minimum Education Level**
Bachelor's Degree

**Visa Status**
Permission to work in Japan required

## Job Description

**≪このポジションの魅力≫**

≪このポジションの魅力≫
✔ 官公庁〜大手企業まで “地図×DX” の案件に関われる
✔ Enterprise向け提案型（長期案件/複数ステークホルダー）
✔ 社会性の高いテーマ（EV / モビリティ / 防災 / 都市計画 / 物流DX）
✔ Google プレミアパートナーの強みを生かし、Google Maps / Cloud を含む最適な課題解決（Googleとの協業）
✔ グローバルチームとの協働（米・APAC）
✔ ハイブリッド勤務OK + フラットな外資カルチャー
✔ 成果に応じ上限なく還元されるOTE制度

【会社概要｜About Navagis】

Navagisは米サンフランシスコ発のロケーションインテリジェンス領域のリーディングカンパニーです。
創業者であるCEOは元Googleのエンジニアであり、その知見を活かして企業・官公庁向けにマッピングソリューションを提供し、業務オペレーションの最適化・高度化を支援してきました。

導入実績：
大手通信
自動車
物流・小売
官公庁
公共インフラ
スマートシティ
EV・モビリティ
災害/公共情報
都市計画

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）流行期には、ワクチン接種会場のデータを地図上に可視化し、自治体・関係機関の施策運用を支援しました。

EV（電気自動車）向けルーティングAPIを自社開発し、次世代モビリティ領域へ展開。自動車メーカー向けの提供も開始しています。

【ポジション概要】
紹介 / インサイドセールス / パートナー経由で創出された案件に対し、
課題の特定→要件整理→提案→合意形成→導入の流れを一貫して推進します。
提案対象は “単品の地図” ではなく地図×データ×クラウド×業務DX のソリューション。
一定の技術理解と提案力が求められる、プリセールスや技術チームと協働して案件を推進する営業モデルです。

【主な業務内容】

- 顧客課題のヒアリング（Discovery）
- 要件整理 + Fit/Gapの明確化
- PoC/提案/製品デモの実施
- 複数ステークホルダーの意思決定支援
- パートナー協業（Google等）
- パイプライン/収益予測の管理
- 導入フェーズの伴走（PMと協働）
- 営業プロセスの標準化と改善

【対象プロジェクト例】

- EV向け充電ルート最適化
- 物流の配送効率化
- 公共防災/災害情報の可視化
- 小売店舗の立地/商圏分析
- 官公庁向けGIS×DX支援

【求める人物像】
- 課題解決型の提案営業が得意
- 技術を理解し営業に落とし込める
- 顧客と長期関係を築ける
- ステークホルダーを巻き込める
- A→Zで案件推進できる
- 自走しながらチームで成果を出せる
- 外資×DXに興味あり

---

## Required Skills

**【必須要件】**

- BtoB法人営業経験3年以上
- 無形ソリューション / 提案型 / 長期案件の経験
- 複数ステークホルダー調整
- 英語：ビジネスレベル（商談・資料・議論）
- IT/マッピング/クラウド領域への関心

**【歓迎】**

- DX / クラウド / SaaS / GIS / モビリティ領域
- パートナービジネスの推進
- 公共案件
- SIer / プリセールス
- コンサルタント営業経験
- Google Maps/ Cloud経験

**【働き方】**

- ハイブリッド勤務可
- 勤務時間選択制（8-17 / 9-18 / 10-19）
- 残業ほぼなし
- 金曜15時以降 プレミアムフライデー（仕事がない場合）
- 青山一丁目駅 徒歩2分

**【待遇】**

- 年俸550〜800万円 + インセンティブ
- 社会保険完備
- 交通費全額
- インターネット代補助
- 英語レッスン補助
- PCモニター支給
- 社員イベント有

**【選考フロー】**
書類選考
面接全3回（選考は英語×日本語のハイブリッドです）

---

Company Description