



【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、シックリブ

Refreshed

June 25th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Native

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/商圈分析
- 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
- Sler / 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