MMJ Network
For Your Career



【技術知識が活かせるソリューション営業（GNSS・位置情報）】次世代位置情報システムの提案営業です!!

【今後10年以上伸び続ける領域で不可欠な技術を身に着け、社会の未来を支える仕事】

Job Information

Recruiter
MMJ Network

Hiring Company
日系ベンチャー企業

Job ID
1597327

Division
営業部門

Industry
Machinery

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Train Description
Marunouchi Line, Shinjuku Gyoen Mae Station

Salary
4 million yen ~ 12 million yen

Work Hours
9:00 - 18:00

Holidays
週休二日制、夏休み、年末年始休み、慶弔休暇、育児休暇、産休

Refreshed
October 22nd, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

■募集職種

営業職（高精度GNSS受信機・GNSSシミュレータ等の提案営業）~営業マネージャー

■会社概要

募集企業は、GNSS（GPS）技術を中心とした**高精度位置情報ソリューション**を提供し、 インフラモニタリング、洋上風力発電、産業DXなど、未来の社会基盤を支える事業を展開しています。 精度・信頼・意志・愉快を大切にし、革新的な技術で社会に貢献する技術集団です。

■業務内容

海外メーカー製の高精度GNSS受信機・GNSSシミュレータ等を中心に、 **法人顧客への提案営業およびシステム導入支援**を担当いただきます。

主な業務：

- GNSS関連製品の販売・技術提案
- 顧客課題のヒアリングと最適なシステム構成の提案
- 海外メーカーとの連携（製品仕様確認・技術問い合わせ）
- 新規顧客開拓および既存顧客フォロー
- 展示会・技術イベントでの製品紹介

※扱う製品はGNSS受信機、GNSSシミュレータ、位置情報ソリューションなど。

Required Skills

■必要なスキル・経験

- 営業経験（業界不問）
- 科学・技術分野への興味（無線技術、電子工学、地球科学、IoTなど）
- 顧客とのコミュニケーション能力

■歓迎するスキル・経験

- 新規ビジネス開拓の経験・意欲
- GNSS関連ビジネスに関わった経験
- 英語スキル（海外メーカーとのやり取りが発生）

■求める人物像

- 技術への好奇心が強く、学習意欲が高い方
- 顧客課題を深く理解し、最適解を提案できる方
- 新しい市場や製品に挑戦する意志を持つ方
- チームワークを大切にし、明るく前向きに働ける方（同社の“愉快”の価値観に合う方）

Company Description