



【902～1309万円】ミッションマネジメント グループリーダー〔東京〕

インターステラテクノロジズ株式会社での募集です。事業企画・事業開発のご経験の...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

インターステラテクノロジズ株式会社

Job ID

1601395

Industry

Machinery

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

9 million yen ~ 13 million yen

Work Hours

08:00 ~ 17:00

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます < 休日・休暇 > ・休日：完全週休2日制（土曜日、日曜日）、国民の祝日、1月2日、...

Refreshed

August 6th, 2026 05:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2366376】

■職務概要

COO直下で、ISTの打上げサービス事業における「セールス戦略」および「打上げサービス提供のプロジェクト統括」をお任せします。

ロケット「ZERO」の初号機打上げ、およびその後の商用運用フェーズに向け、国内外の衛星事業者に対する案件獲得から、契約、および打上げに向けた一連のプロジェクト管理をリードいただきます。

単に案件を受注するだけでなく、受注後のオンボーディングから衛星搭載（インテグレーション）に至るまでのオペレー

ションを「顧客体験（CX）」として設計・標準化し、「打上げサービスの品質責任者」として、事業のスケールアップを推進することが役割です。

■主な業務内容

1. 商用化・セールス戦略の立案と案件獲得のリード
 - ・国内外の市場動向を踏まえたターゲット選定、プライシング、および市場参入戦略の立案
 - ・顧客に対するソリューション提案から、大型案件のクロージングまでの直接指揮
2. 受注から衛星搭載までのオペレーション構築と改善
 - ・受注後の顧客対応フロー（オンボーディング）の設計、および衛星搭載に至るプロジェクト管理プロセスの標準化
 - ・顧客満足度向上のためのフィードバック収集と、それに基づく社内オペレーションの改善
 - ・衛星事業者がISTのサービスを円滑に利用できるためのユーザーガイドやドキュメンテーションの整備
3. 契約（LSA）交渉と商務プロセスの統括
 - ・打上げサービス契約（LSA）の交渉・締結、および作業範囲（SoW）の定義・合意
 - ・法務・財務等の関連部門と連携した、商務リスクの管理とヘッジ
3. ミッション・インテグレーションのプロジェクト管理
 - ・顧客衛星とロケットの仕様調整（ICD管理）におけるビジネス・マイルストーンの管理
 - ・エンジニアチームと連携し、技術的成立性と顧客の要求事項の整合性をマネジメント
4. ステークホルダーおよびプロジェクトの推進責任
 - ・政府機関、射場関係者、保険会社等との対外折衝
 - ・契約締結から打上げ当日までの、顧客向けプロジェクト・進捗管理の統括
5. 組織マネジメント
 - ・ミッションマネジメントグループの体制構築、営業/プロジェクト管理KPIの設計、およびメンバーの育成

Required Skills

【必須スキル】

- 以下のいずれかの領域における「案件獲得」や「プロジェクト推進」の実務経験（目安：5年以上）
 - ・大手総合商社：航空、宇宙、インフラ等の分野における海外営業・商権構築の実務
 - ・戦略・総合コンサルティングファーム：製造業セクター等での事業構築、または大型案件の提案・受注経験
 - ・重工業・大手メーカー：グローバルな技術営業、または大規模プロジェクトのマネジメント経験
 - ・ディープテック・スタートアップ：BizDev、または営業責任者としての経験
 - ・衛星事業者：海外営業、PM、または打上げ調達における戦略的折衝経験
- ビジネスレベルの英語能力
- ネイティブレベルの日本語力

【歓迎スキル】

- ・工学系学位（航空宇宙、機械、電気、または関連分野）
- ・宇宙産業におけるエコシステム（法規制、保険、国際協力等）への理解
- ・BtoBにおける複雑な商談のリード、またはカスタマーサクセス組織の立ち上げ・プロセス改善経験

【求める人物像】

- ・自ら課題を発見し、課題解決に向けてやり切ることができる方
- ・新しい知識を学び続けられる方
- ・全体志向を持って、相手を尊重し成果をあげることができる方

Company Description

ロケットの開発・製造・打上げサービスを展開。民間企業単独で日本史上初めて宇宙空間に到達。