

シニアセールスマネージャー/ Senior 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...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
株式会社アストロスケール

Job ID
1620193

Industry
Machinery

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
7 million yen ~ 9 million yen

Work Hours
09:00 ~ 18:00

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社日10日付与 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 夏季休暇

Refreshed
October 29th, 2026 18:23

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2282085】
■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 活動/役割・責任
・ 防衛省を主として日本政府およびその他すべてのターゲット顧客との契約および連携の機会の創出、（見込み）顧客を獲得する活動をリードする。

・ 防衛省を主として日本政府、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。

・ ビジネスリード、顧客、パートナーとのエンゲージメントや調整を含む営業活動を積極的に実行する。

・ 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、レポーティングマネージャーから指示された業務

Required Skills

必須条件
5年以上の宇宙産業におけるソリューション営業または事業開発経験。

防衛省における宇宙活動に対する幅広い認識と理解。

自立心があり、積極的で、自発的に行動できる方。

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。

TOEIC700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 >
GEOミッションに関する営業または事業開発の経験

JAXAおよび日本政府（防衛省含む）のエコシステムへの理解

情報セキュリティ、技術情報管理、輸出管理等、機微情報の取り扱いや配慮が必要な業務経験。

デブリ除去、EOL（End of Life）、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。