

【航空業界向け】ソリューションセールス【Cirium】

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
非公開

Job ID
1622637

Industry
Advertising, PR

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
6 million yen ~ 10 million yen

Work Hours
09:30 ~ 17:30

Holidays
詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

Refreshed
November 12th, 2026 15:01

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Fluent Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Other Language
Korean

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2401792】
■会社概要
「Cirium（シリウム）」はイギリスのロンドンに本社を置く、法的・科学・医学・ビジネス分野の大手BtoB情報分析・出版企業「Relx（レレックス）」のグループ会社です。1909年航空専門誌の出版からはじまった、航空データと分析のリーディ

ングカンパニーです。現在は、フリートデータ、フライトスケジュール、リアルタイムのステータスデータをお客様の用途に合わせ、様々なデータ形式で提供しています（プライベートクラウド、API CSV、オンラインツール等）。その他、航空機鑑定評価、コンサルティングも提供しています。日本では同じRelxグループのエルゼビアジャパンに所属していただきます。

■業務内容
新規開拓からクロージング、顧客管理までの営業をご担当いただきます。お客様のデジタル化、経営戦略やビジネス拡大のサポートします。
◎売上目標の達成：お客様のニーズを徹底的にヒアリングし、新規及び既存営業を通じてお客様の課題を解決する。売上計画を立て、進捗をSalesforceで管理し、売上目標を達成する。
国内外の国際会議に参加し、顧客とのネットワークを拡大する。
◎顧客管理及び顧客満足度の向上：重要な意思決定者との関係を維持・拡大し、顧客の戦略的目標に沿って顧客満足度の向上、また更なる収益へと繋げる。
◎顧客と会社のブリッジ：グローバルソリューションを、お客様のニーズに合わせてご提案する。

■担当顧客
航空業界に携わる会社がお客様です。航空会社、空港、銀行、航空機リース会社、商社、アセットマネジメント、生命保険会社、格付け機関、政府機関、研究機関、航空機メーカー、航空機整備会社（MRO）、トラベルマネージメントカンパニー、旅行代理店、検索エンジン、メタサーチなどのビジネスの発展をお手伝いしています。

■ポジションの魅力
・営業活動を通じ航空業界のデジタル化に貢献。
・スキルアップに役立つ営業研修。
・社内コミュニケーションは全て英語。様々なバックグランドを持つ同僚と仕事ができるグローバルな会社。かつ、将来的にRELX（レレックス）のグループ内でのキャリアアップも可能。

企業：Cirium（シリウム）
URL：https://www.cirium.com/

Required Skills

・語学力：日本語ネイティブレベルもしくは韓国語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル
・2~4年以上のB2B営業、ソリューション営業の経験があれば尚可
・新しい情報収集や活用、ビジネススキルの修得など、自ら成長することを努力できる方
・業界知識を貪欲に吸収し、交渉・関係者調整を粘り強くできる方
・基本的なMicrosoft Officeスキル（Excel PowerPoint Word）
・タイムゾーンに合わた柔軟な勤務ができる方

Company Description

ご紹介時にご案内いたします