ソリューションセールスマネージャー｜ロケーションインテリジェンスで業界の課題を解決に導く提案営業

~ 位置情報テクノロジーでビジネスの未来を変える ~

募集職種

採用企業名
Navagis Inc.

求人ID
1495566

部署名
Sales

業種
ソフトウエア

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
日比谷線、　神谷町駅

給与
550万円 ~ 800万円

勤務時間
8:00 ~ 17:00(休憩60分) (通常はリモート勤務)

休日・休暇
完全週休二日制(土日祝休み)、有給休暇、シックリーブ

更新日
2026年11月13日 06:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
日常会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
大学卒： 学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【会社概要｜About Navagis】

私たち【Navagis】は、米サンフランシスコに本社を置くロケーションインテリジェンス分野のリーディングカンパニーです。 １０年以上にわたり、この分野でさまざまな業界や官公庁にソリューションを提供してきました。 創設者は元Googleのエンジニアであり、最先端のテクノロジーへの深い見識を活かし、常に最新かつ最適なソリューションの提供に努めています。

また当社は、長年にわたり、日本でも有数のGoogle Cloudプレミアパートナーとして認定されており、Google Mapsを活用したソリューションでさまざまな業界のビジネスオペレーションを支援しています。

これまで、大手通信、流通・小売、自動車、官公庁など、多岐にわたる業界の課題解決に弊社のマッピングソリューションを提供した実績があります。例えば、配送ルートの最適化のような位置情報に関わる課題解決、商品受注などの業務オペレーションの生産性の向上や効率化、そして、より良いビジネスの意思決定に当社のテクノロジーが活用されています。 COVID１９の蔓延時には、Googleと連携してワクチン会場の情報やロケーションを地図上に提供するなど、社会問題にも当社のテクノロジーを通して貢献することができました。 今後もこのような社会的な取り組みにも積極的に関わり当社の技術を活かしていきたいと考えています。

また、電気自動車ルーティングAPIの開発を先駆けて行い、自動車メーカー向けにソリューションを提供しています。

現在、日本法人の拡大フェーズを迎えており、グローバルチームの一員として事業成長を担う新たな仲間を募集しています。Navagisでは世界中の優秀なエンジニアが集まって高品質なソリューションの開発とサポートに取り組んでおり、日々、ロケーションインテリジェンスの分野で技術的な限界を押し広げています。 ぜひご応募ください。

【ポジション概要】

紹介やインサイドセールスが設定した商談に対し、お客様の課題を深く理解し、最適なソリューションを提案してご契約まで導きます。

さらに、パートナー企業とのリレーション構築や営業戦略の立案を通じて、企業のデジタル変革を推進していただきます。

また、Google Nextやモビリティ関連、官公庁主催のイベントなどに参加し、新たなリードの獲得から商談化・フォローアップまで一貫して担当します。

【主な業務内容】

- 経営陣と連携し、顧客の課題に応じた営業戦略を策定
- 主要業界における新規機会創出のため、パートナー企業と協業
- Google Maps / Cloudを活用した製品デモやプレゼンテーションの実施
- 顧客課題を特定し、最適なソリューションを提案
- 営業パイプラインの管理および収益予測・報告
- プロジェクトマネージャーと協力し、導入・実装のサポート
- 長期的かつ信頼関係に基づく顧客リレーションの構築
- 営業プロセスやベストプラクティスの標準化・改善

【Navagisで働く魅力ポイント】

- フラットで透明性の高いカルチャー｜国籍や職種を超えて意見交換できる環境
- リモート勤務OK
- 金曜15時以降はプレミアムフライデーとして１５時に仕事を上がることが可能
- グローバルチーム（米・シンガポール・フィリピン・日本の4拠点）
- Google Cloudプレミアパートナーとして10年以上の実績
- 社内イベント（お花見・BBQなど）でチームとつながる機会も十分

【勤務条件】

- 勤務時間：下記の選択制
  ・8時 ~ 17時
  ・9時 ~ 18時
  ・10時 ~ 19時
  （休憩1時間）
- 残業：ほぼなし
- 勤務地：東京都港区 (青山一丁目駅徒歩2分)
- 転勤：なし
- オフィス拠点：サンフランシスコ本社 / 東京 / シンガポール / フィリピン

【給与・待遇】

- 想定年収：年俸 550万円 〜 800万円 基本給：年俸 550万円 〜 800万円
  基本給 + インセンティブ（OTE）上記の年収は、ベース給与のみを記載しています。
  初年度はランプアップ期間として、基本給90%：インセンティブ10%の比率を想定しています。 2年目以降は、パフォーマンスや習熟度に応じて、基本給70%：インセンティブ30%、または、基本給60%：インセンティブ40%の構成を見込みます。

- 雇用形態：正社員（試用期間６ヵ月あり）
- 福利厚生：

・社会保険完備
・有給休暇、夏季・年末年始休暇、シックリーブ年間５日
・交通費全額支給
・インターネット代半額補助（最大4,000円）
・ ご自宅近くのレンタルスペース利用補助　＊当社の青山一丁目のオフィスはいつでも利用いただけます。
・パソコン、モニター支給
・英語レッスン費補助
・慶弔休暇　マリッジリーブ、結婚祝い金等
・社内外ランチミーティングの補助
・プレミアムフライデー　毎週金曜日、15時以降は仕事がなければ終わって頂くことが可能です。

スキル・資格

必須条件：

- ITやコンサルティング関連、その他ソリューションセールスでの法人営業経験3年以上
- ３~6か月以上の長期的な営業サイクル / 複数ステークホルダーを含む営業経験
- 売上目標達成の実績
- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：ビジネスレベル（使用比率約50％）
- コミュニケーション力・プレゼンテーション力
- セルフスターターかつ協調的に成果を出せる方

歓迎条件：

- Google Workspace（Docs, Sheetsなど）の使用経験
- Google Cloudまたは地図系テクノロジーへの理解

会社説明