CareerCross by JAC Recruitment

NAVTOR

外資系｜英語必須【海運／造船業界出身者歓迎】エリアセールスマネージャー（横浜勤務）

海事IT分野におけるリーディングカンパニー｜3月に移転したばかりの新しいオフィス

募集職種

採用企業名
日本ナブトール株式会社

求人ID
1514000

業種
ソフトウエア

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県, 横浜市西区

給与
600万円 ~ 経験考慮の上、応相談

勤務時間
9:00〜18:00（1時間休憩含む）

休日・休暇
土日祝

更新日
2025年08月29日 03:00

応募必要条件

職務経験
6年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブ

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

【募集要項　本ポジションの魅力】

- **英語をいかせるか**：英語と日本語の高いコミュニケーション能力必須
- **働き方**：日本支社所属、東日本エリア担当
- **業務内容**：顧客関係構築、ソリューション提案、業務改善支援

- **会社の特色**：海事業界のe-Navigation分野で世界的リーダー

From a standing start in 2011, NAVTOR has grown into a world leader in its segment, with a truly global customer base and market-proven products that have helped set new standards for the maritime industry. We are constantly looking for the right people to help us retain our position at the vanguard of the vessel e-Navigation and Performance niche.

2011年に創業したナブトールは、真にグローバルな顧客基盤と、海事業界に新たなスタンダードをもたらす、市場で実証された製品によって、この分野における世界的リーダーへと成長しました。私たちは、船舶のe-NavigationとPerformanceというニッチ分野の先駆者としての地位を維持するために、常に適切な人材を探しています。

Our regional office in Japan is seeking a motivated and engaged colleague to join the team as an Area Sales Manager for East Japan. You will be responsible for fostering strong relationships with our clients and prospects including global key accounts but also leading solutions for solving critical operational performance and environmental challenges for customers via technology.

日本支社では現在、東日本地区におけるエリアセールスマネージャーとして、やる気と意欲のある仲間を募集しています。応募者には、グローバル・キーアカウントを含む顧客や見込み客との強い関係を育むだけでなく、当社がもつテクノロジーを通じて、顧客の重要な業務パフォーマンスや環境問題を解決するソリューションをリードする役割を担っていただきます。

Responsibilities／主な役割

- Develop and maintain long-term relationships with clients, understanding their goals, challenges and opportunities as their primary point of contact
  顧客との長期的な関係を構築・維持し、顧客の目標、課題、機会を理解する
- Identify upsell and cross-sell opportunities for vessel's e-Navigation and Performance solutions to maximize revenue potential
  船舶のe-NavigationおよびPerformanceソリューションに関するアップセルおよびクロスセルの機会を特定し、収益の可能性を最大化する
- Collaborate with internal teams to deliver exceptional service and support to clients, ensuring their needs are met promptly and effectively as a global KAM
  社内チームと協力し、グローバル・キーアカウントマネージャーとして顧客のニーズに迅速かつ効果的に対応し、卓越したサービスとサポートを顧客に提供する
- Keep abreast of industry regulations and continue to learn the latest service portfolio to provide solutions
  業界の規制を常に把握しソリューションを提供するために、最新のサービスポートフォリオを学び続ける

福利厚生
・社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
・通勤手当（交通費）
・確定拠出年金（事業所登録あり）

スキル・資格

Qualifications／応募資格

- Minimum 5 years of experience in sales account management, preferably within the maritime industry
  5年以上の営業（アカウントマネジメント）経験、特に海運業界が望ましい
- Excellent communication, and interpersonal skills, both in Japanese and English
  日本語および英語での卓越したコミュニケーション能力および対人スキル
- Strong execution focuses with a passion for building relationships and solving customer's problems
  顧客との関係構築と問題解決に情熱を持ち、実行力のある方
- Ideally a proven track record in maritime software sales, especially in vessel performance
  海事ソフトウェア、特に船舶運航性能に関する営業実績があれば尚可

会社説明