CareerCross by JAC Recruitment

NAVTOR

【エリアセールスマネージャー/みなとみらい】ノルウェー本社・外資系｜英語力・海運業界×営業のご経験を活かす

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
1514436

業種
鉄道・航空・その他旅客輸送サービス

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19日 10:01

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

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。

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。

主な役割

- 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
- 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
- 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
- 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

応募資格

- 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
- 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
- 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
- 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