



【800～1500万円】 Sales manager セールスマネージャー

Phase One Japan株式会社での募集です。法人営業（その他）のご経...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

Phase One Japan株式会社

求人ID

1539596

業種

機械

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

800万円 ～ 1500万円

勤務時間

09:00 ～ 17:50

休日・休暇

【有給休暇】初年度 10日 3か月目から 【休日】週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始

更新日

2025年05月15日 17:21

応募必要条件

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

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2255125】

少数精鋭の企業のため、日本の営業部門のトップとなり、プレイングマネージャーとしてご活躍いただける方を募集。

職務内容：

・リセラー、ソリューション・プロバイダー、サービス・プロバイダー、エンドユーザー、時には政府のエンドユーザーに対して、
少数の営業スタッフをマネジメントし、共に直接営業・プロモーション活動を行う。

・パートナーである主要ソフトウェア企業（ESRI、PIX4D、Trimble Inpho、SimActive、Skyline Global）とコミュニケーションを取り、関係を構築する。

・ 特定領域へのアプローチ
UAV（無人航空機）/ドローンを使用したデータ収集による工業検査アプリケーション
公共事業（発電、風力タービン）
国有地・私有地のマッピングと測量
サードパーティデータサービスプロバイダー
緊急対応と災害対応
地方自治体のエンドユーザー
安全保障・防衛
警察、自衛隊、海上保安庁

担当製品
PAS 150/280/880/PANA（Phase One Aerial Systems）
IXM IXM RS カメラ + レンズ
P3 ジンバル + カメラバンドル
P5 UAVカメラ

スキル・資格

■必須

・ 中級の英語力（社内で報告ができるレベル）
多様な製品グループ間のチャネル管理経験
ソリューション営業経験（特定のHW/SWの経験を1つにまとめる必要がある）

■尚可

・ 航空測量業界出身者、ドローン業界出身者、産業機器営業、システム営業経験があれば尚可。
特定の地理空間ソフトウェアまたはハードウェアの知識があれば尚可。

【求める人物像】

社内外ともにコミュニケーションが多く発生する業務です。
誰とでもコミュニケーションを円滑に図れる方。機動力をもって、日々業務に従事できる方を歓迎します。
また、トラブル解決に向けて、ポジティブに解決策を模索し、チームや社外関係者らとともに取り組めるマインドをお持ちの方は歓迎。

会社説明

光学機器、電子工学機器の製販・輸出入。中判カメラの設計・開発、リーフシャッターシステム、レンズ、付属品の製造・販売