



SPACE TECH 【Satellite Data B2B Sales】 International Company

Globally Expanding Space Tech Company

募集職種

人材紹介会社
株式会社SPOTTED

採用企業名
Globally Expanding SPACE TECH Company

求人ID
1562117

業種
その他（メーカー）

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 半数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
700万円 ~ 1000万円

更新日
2025年10月16日 15:12

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: 25%程度)

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

国際的で急成長している宇宙IT企業で、自社の衛星を建造・打ち上げてリモートセンシング用の画像データを収集しています。この画像データは、災害対策、洪水検知、自然保護などに活用されています。

現在、経験豊富なソリューション営業担当者を募集しており、リードジェネレーションから取引の成立までのプロジェクトマネジメントに似た営業プロセスを主導していただきます。

この役割では、完成品だけでなくソリューションを販売することになります。つまり、お客様と協力して、ニーズを分析し、カスタマイズされたビジネスソリューションを提供します。

This company is a multicultural, fast-growing space tech company, that builds and launches their own satellites to collect imagery for remote sensing. This imagery data is used for disaster mitigation, flood detection, nature preservation and many more.

They are now looking for an experience Solution Sales Representative to drive the whole project management-like sales processes from lead generation to closed deal.

In this role you would not only sell a product, but a solution, meaning that you will collaborate with the client, analyse their needs and deliver customised business solutions.

職務内容：

1. 新規顧客の開拓と育成：主に地方自治体および日本の主要企業をターゲットに、新規顧客との関係構築に責任を持ちます。
2. ソリューション志向の営業アプローチ：ソリューション営業担当者として、従来の製品販売を超えて、お客様のニーズを分析し、テクノロジーを最大限に活用したカスタマイズされたビジネスソリューションを提案します。
3. 顧客と製品チームの橋渡し：お客様の要件に関する知見を活用し、製品チームと緊密に連携し、フィードバックを提供し、市場の要求に適した機能拡張や新機能を提案します。
4. 取引のクロージング：営業プロセスの中心となり、交渉を効果的に進め、長期的なパートナーシップを築く取引を成功させます。

Responsibilities

1. Identify and Cultivate New Clients: You will be responsible for developing new client relationships with a primary focus on local governments and major Japanese businesses.
2. Solution-Oriented Sales Approach: As a Solution Sales Representative, your role goes beyond traditional product sales. You will act as a collaborative partner, analyzing client needs and proposing customized business solutions that leverage their technology to the fullest potential.
3. Bridge Between Clients and Product Team: Utilizing your insights into customer requirements, you will work closely with our product team, providing feedback, and suggesting enhancements and new features that align with market demands.
4. Closing: You will be the driving force behind the sales process, effectively managing negotiations and successfully closing deals that foster long-term partnerships.

スキル・資格

応募要件：

- 3年間で以上IT業界におけるソリューション営業またはコンサルティングの経験
- リードジェネレーションから取引の成立までの営業プロセスをリードした実績
- 技術への情熱と向上心：新しいテクノロジーを学び、業界のトレンドを把握する意欲と情熱
- 口頭および文書の日本語においてネイティブレベルの能力

Requirements

- 3+ years experience in solution sales or consulting in the IT industry
- Proven success in leading sales processes from lead development to closing
- Excitement and motivation to learn new technologies and keep updated with industry trends
- Native-level verbal and written Japanese

歓迎：

- 無形のIT製品やソリューションの営業経験
- データ分析および文書化スキル
- 官庁や自治体との交渉および連携経験
- ビジネスレベルの英語・英語を学ぶ意欲
- 以下のいずれかの業界での経験：建設、インフラ、土木、地理空間情報、位置情報サービス、データ・分析等

Nice to have

- Sales experience with intangible IT products or solutions
- Data analysis and documentation skills

- Experience in negotiating and collaborating with local governments or government agencies
- business-level English skills for internal communication, or willingness to learn
- Experience in one of the following industries: Insurance, Construction, Public Infrastructure, Civil Engineering, Geospatial, Location Services, Data and Analytics

福利厚生：

- フレックスタイムとリモートワーク
- 服装自由
- 従業員株式オプション
- 学習支援手当
- 副業可
- その他...

Benefits:

- Flex-time and remote work
- No dress-code
- employee stock options
- learning allowance
- side-job allowed
- etc...

会社説明