MMJ Network
For Your Career



【技術知識が活かせるソリューション営業（GNSS・位置情報）】次世代位置情報システムの提案営業です!!

【今後10年以上伸び続ける領域で不可欠な技術を身に着け、社会の未来を支える仕事】

募集職種

人材紹介会社
MMJ Network

採用企業名
日系ベンチャー企業

求人ID
1597327

部署名
営業部門

業種
機械

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 新宿区

最寄駅
丸の内線、　新宿御苑前駅

給与
400万円 ~ 1200万円

勤務時間
9:00 - 18:00

休日・休暇
週休二日制、夏休み、年末年始休み、慶弔休暇、育児休暇、産休

更新日
2026年11月05日 05:00

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
無し

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

■募集職種

営業職（高精度GNSS受信機・GNSSシミュレータ等の提案営業）~営業マネージャー

■会社概要

募集企業は、GNSS（GPS）技術を中心とした**高精度位置情報ソリューション**を提供し、 インフラモニタリング、洋上風力発電、産業DXなど、未来の社会基盤を支える事業を展開しています。 精度・信頼・意志・愉快を大切にし、革新的な技術で社会に貢献する技術集団です。

■業務内容

海外メーカー製の高精度GNSS受信機・GNSSシミュレータ等を中心に、 **法人顧客への提案営業およびシステム導入支援**を担当いただきます。

主な業務：

- GNSS関連製品の販売・技術提案
- 顧客課題のヒアリングと最適なシステム構成の提案
- 海外メーカーとの連携（製品仕様確認・技術問い合わせ）
- 新規顧客開拓および既存顧客フォロー
- 展示会・技術イベントでの製品紹介

※扱う製品はGNSS受信機、GNSSシミュレータ、位置情報ソリューションなど。

スキル・資格

■必要なスキル・経験

- 営業経験（業界不問）
- 科学・技術分野への興味（無線技術、電子工学、地球科学、IoTなど）
- 顧客とのコミュニケーション能力

■歓迎するスキル・経験

- 新規ビジネス開拓の経験・意欲
- GNSS関連ビジネスに関わった経験
- 英語スキル（海外メーカーとのやり取りが発生）

■求める人物像

- 技術への好奇心が強く、学習意欲が高い方
- 顧客課題を深く理解し、最適解を提案できる方
- 新しい市場や製品に挑戦する意志を持つ方
- チームワークを大切にし、明るく前向きに働ける方（同社の“愉快”の価値観に合う方）

会社説明