

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09月10日 04:00

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

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