

【航空業界向け】ソリューションセールス【Cirium】

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

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
非公開

求人ID
1622637

業種
広告・PR

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
600万円 ~ 1000万円

勤務時間
09:30 ~ 17:30

休日・休暇
詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

更新日
2026年11月12日 15:01

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
流暢レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

その他言語
韓国語

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

【求人No NJB2401792】
■会社概要
「Cirium（シリウム）」はイギリスのロンドンに本社を置く、法的・科学・医学・ビジネス分野の大手BtoB情報分析・出版企業「Relx（レレックス）」のグループ会社です。1909年航空専門誌の出版からはじまった、航空データと分析のリーディ

ングカンパニーです。現在は、フリートデータ、フライトスケジュール、リアルタイムのステータスデータをお客様の用途に合わせ、様々なデータ形式で提供しています（プライベートクラウド、API CSV、オンラインツール等）。その他、航空機鑑定評価、コンサルティングも提供しています。日本では同じRelxグループのエルゼビアジャパンに所属していただきます。

■業務内容
新規開拓からクロージング、顧客管理までの営業をご担当いただきます。お客様のデジタル化、経営戦略やビジネス拡大のサポートします。
◎売上目標の達成：お客様のニーズを徹底的にヒアリングし、新規及び既存営業を通じてお客様の課題を解決する。売上計画を立て、進捗をSalesforceで管理し、売上目標を達成する。
国内外の国際会議に参加し、顧客とのネットワークを拡大する。
◎顧客管理及び顧客満足度の向上：重要な意思決定者との関係を維持・拡大し、顧客の戦略的目標に沿って顧客満足度の向上、また更なる収益へと繋げる。
◎顧客と会社のブリッジ：グローバルソリューションを、お客様のニーズに合わせてご提案する。

■担当顧客
航空業界に携わる会社がお客様です。航空会社、空港、銀行、航空機リース会社、商社、アセットマネジメント、生命保険会社、格付け機関、政府機関、研究機関、航空機メーカー、航空機整備会社（MRO）、トラベルマネージメントカンパニー、旅行代理店、検索エンジン、メタサーチなどのビジネスの発展をお手伝いしています。

■ポジションの魅力
・営業活動を通じ航空業界のデジタル化に貢献。
・スキルアップに役立つ営業研修。
・社内コミュニケーションは全て英語。様々なバックグランドを持つ同僚と仕事ができるグローバルな会社。かつ、将来的にRELX（レレックス）のグループ内でのキャリアアップも可能。

企業：Cirium（シリウム）
URL：https://www.cirium.com/

スキル・資格

・語学力：日本語ネイティブレベルもしくは韓国語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル
・2~4年以上のB2B営業、ソリューション営業の経験があれば尚可
・新しい情報収集や活用、ビジネススキルの修得など、自ら成長することを努力できる方
・業界知識を貪欲に吸収し、交渉・関係者調整を粘り強くできる方
・基本的なMicrosoft Officeスキル（Excel PowerPoint Word）
・タイムゾーンに合わた柔軟な勤務ができる方

会社説明

ご紹介時にご案内いたします