

データ / ソリューションセールス（事業開発）

株式会社Synspectiveでの募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある…

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
株式会社Synspective

求人ID
1622666

業種
機械

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
600万円 ~ 900万円

勤務時間
09:00 ~ 18:00

休日・休暇
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社時点で5日付与されます。 ※入社初年度は入社月によって付与数が変動し、最大1…

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
ビジネス会話レベル

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

【求人No NJB2357412】
■担当業務
弊社小型SAR衛星（StriX）の画像データ販売、ソリューション提案、および新たな市場・ユースケース創出に向けた事業開発（BizDev）業務全般（※データセールス / ソリューションセールスのいずれかを軸にしつつ、ご本人の適性や志向に応じて決定します

■具体的な業務内容
【共通】
・新規顧客開拓（官公庁入札案件、民間企業など）

・顧客の潜在課題の抽出と、衛星データを活用した新たなユースケース・案件の創出（事業開発・案件形成）
【データセールス】
・代理店（パートナー企業）の案件管理、問い合わせ対応を通じた間接営業チャネルの構築・強化
【ソリューションセールス】
・弊社テクノロジーを活用した新製品・サービス創出に向けた提案業務

■仕事の魅力
「完成されたプロダクトを売る」のではなく、「衛星データの新たな市場を作る」0→1 / 1→10の事業開発経験
小型SAR衛星データは、防災やインフラ監視のみならず、農業、金融、環境などあらゆる産業で新たな価値を生み出せるフロンティア市場です。顧客や業界構造を分析し、「どのようにデータを活用すれば事業課題を解決できるか」というビジネスモデルの構築から関わることができます。
また、社内にはグローバルな研究者・エンジニアが集まっており、最先端の技術とビジネスの橋渡し役として、世界規模での事業拡大を牽引する手応えが得られます。
社内コミュニケーションの多くは英語で行われます。多様なバックグラウンドを持つプロフェッショナルとの日常的な連携を通じて、最先端のSpace Techに関する知見はもちろん、グローバル環境で通用する実践的な英語ビジネススキルを磨き、身に着けていただくことができます。

スキル・資格

■必須要件
・3年以上の事業開発、コンサルティング、またはソリューション提案営業経験
※特に以下のいずれかの業界出身、または下記業界・官公庁向けの営業経験を歓迎
  ・建設・土木、エネルギー、インフラ業界
  ・IT・通信・SIer・ソフトウェア業界
  ・コンサルティング業界
  ・データ・アナリティクス・DXソリューション業界
・官公庁・自治体、教育機関（大学・研究機関等）、またはエンタープライズ企業（建設・土木、エネルギー等の社会インフラ関連業界）に対する法人営業経験
・顧客課題をヒアリングし、解決策を提案して案件を形成したご経験
・ネイティブレベルの日本語力（官庁/自治体対応・書類等提出あり）

■歓迎要件
・官庁/自治体との折衝・調整・入札案件の対応経験
・新規顧客開拓から契約締結までの一貫した営業経験
・営業戦略の立案経験
・無形商材（新テクノロジーソリューション等）の営業経験
・データ分析、資料作成経験
・インフラ/建設/土木/地理空間/位置情報サービス/データ分析業界での経験
・パートナー企業との折衝・調整・契約経験
・ビジネスレベルの英語力

会社説明

Synspectiveは、自社によるSAR衛星コンステレーションを持つソリューションプロバイダーです。小型SAR衛星の開発・運用からコンステレーションを構築しデータを生成し提供しています。また独自のデータ解析能力を用いて世界が抱える様々な課題に対して、データに基づいたソリューションを提供しています。Synspectiveの主な事業内容は、小型SAR衛星と関連システムの開発・製造・打上を通じた衛星コンステレーションの運用と、その取得データの販売、そしてデータ解析ソリューションの開発・販売です。