

StormGeo

Part of Alfa Laval

Solution Sales | 海運会社様へ向けた法人営業 | IT業界での営業経験と英語力を活かして頂けます

香港/シンガポール/ノルウェーなど海外出張あり

Job Information

Hiring Company

Storm Geo K.K.

Job ID

1482092

Industry

Other (Consulting and Professional Services)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

9:00~18:00(休憩:60分)

Holidays

完全週休2日制 (土日) 祝、有給休暇 (入社から半年後に付与)

Refreshed

November 25th, 2024 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

About the job

As a Solution Sales Expert on Fleet Performance Management (FPM) you will manage FPM client relationships. In this senior position, you will represent the FPM business and products in sales meetings with clients and report findings and advise on improvement actions. The overall responsibility of the Solution Expert on Fleet Performance Management is to understand client needs and provide input to developers for product customization. You will always review the monitoring processes verifying the reported data and enhancing environmental awareness.

フリートパフォーマンス管理 (FPM) のソリューション セールス エキスパートとして、FPM クライアントとの関係を管理

させていただきます。

このポジションは、クライアントとの会議を通じてFPM ビジネスとその関連商品を説明し、課題点があればその改善策報告していただきます。

フリート パフォーマンス管理に関する全体的な責任は、クライアントのニーズを理解し、製品のカスタマイズのための意見を開発者に提供することです。

報告されたデータを検証し、環境意識を高めるために、監視プロセスを常に見直します。

Main Responsibilities

- Be part and work closely with both the North Asia and Global sales team,
 - Develop qualified Fleet Performance Management leads and achieve sales targets
 - Represent StormGeo FPM related solutions and business in sales meetings with clients (in Ship technical performance, emissions monitoring, CII etc)
 - Find patterns and draw conclusions on improvement levers for shipping companies based on data analysis
 - Report findings and advise on improvement actions in written form or in direct client meetings / workshops
 - Collaborate with other sales expert teams within StormGeo to cross-sell & upsell solutions
 - Understand client needs and provide input to developers for product customization
 - Manage client projects including training with new customers
 - Work with the Fleet Performance Management delivery teams for client project setup
- 北アジアおよびグローバル営業チームのスタッフとして、緊密に連携します
 - フリートパフォーマンスマネジメントの拡大し、販売目標を達成する
 - 顧客とのミーティングにおいて、FPM 関連のソリューションおよびビジネス (船舶の技術的パフォーマンス、排出ガス監視、CII) を紹介し、市場の拡大を図る
 - データ分析に基づき、海運会社の改善手段のための概要を見出し、結論を導き出す
 - クライアントとの書面や会議/ワークショップなどでみられた課題を報告、改善措置についてアドバイスする
 - StormGeoの他の営業チームと協力し、提携販売や販売拡大を図る
 - クライアントのニーズを理解し、サービスや商品の高度化のために開発者に提案
 - 新規顧客とのトレーニングを含むクライアントプロジェクトの対応
 - クライアント プロジェクトの企画遂行のためにフリート パフォーマンスマネジメントチームと協業する

About StormGeo

StormGeo is a global provider of weather intelligence and decision support services, with leading solutions for shipping, oil and gas, renewable energies, utilities, other onshore industries, and aviation. Our cutting-edge software solutions and services help clients manage risk, optimize performance, reduce costs, and increase revenues, deploying the latest technologies. StormGeo has more than 650 employees in 27 offices across 18 countries. Our employees are skilled, dedicated, and comprise a wonderful international team. We firmly believe that together, we can best support our global approach to "navigate tomorrow – today". Since June 2021, StormGeo has been part of the Alfa Laval Group. Alfa Laval has a strong reputation for going the extra mile to overcome the toughest challenges. Our shared goal is to accelerate success for our customers, our people, and our planet. We strongly believe that curiosity is the spark behind great ideas. And great ideas drive progress.

StormGeo は、気象、海象、海流情報をもとにお客様の意思決定を支援サービスを提供する世界的なプロバイダーであり、海運、石油とガス、再生可能エネルギー、公益事業、その他の陸上産業、航空向けに様々なソリューションを提供しています。

当社の最先端のソフトウェアソリューションとサービスは、最新のテクノロジーを導入して、クライアントのリスク管理、パフォーマンスの最適化、コストの削減、収益の増加を支援します。

StormGeo は、18 か国の 27 のオフィスに 650 名を超えるスタッフが活動しています。当社の熟練したスタッフは、みな献身的であり、素晴らしい国際的なチームを構成しています。

私たちは、力を合わせることで、「明日から今日をナビゲートする」という当社のグローバルなアプローチを最大限にサポートできると強く信じています。2021 年 6 月以降、StormGeo はアルファ・ラバル グループの一員となりました。

アルファ・ラバルは、最も困難な課題を克服するためにさらなる努力をすることで高い評価を得ています。私たちの共通の目標は、お客様、従業員、そして地球の成功を加速することです。

私達は、好奇心が素晴らしいアイデアをもたす火花であり、そして素晴らしいアイデアが様々な進歩を促進するものと信じています。

Required Skills

Core Requirements

- Expertise demonstrated in solution sales within the shipping industry, particularly focusing on Fleet Performance Management and energy efficiency
- Strong service mindset, dedicated to delivering exceptional service to customers, along with excellent skills in managing client relationships and a proven track record of successful client engagements
- Demonstrates a good understanding of modern IT technology relevant to the industry, complemented by a background in nautical, marine engineering, naval architecture, software engineering, or a similar technical field
- Exhibits a business-oriented approach, capable of aligning strategies with organizational goals, while also displaying energy and motivation to collaborate closely with sales team members
- Ability to support management teams in developing short and long-term organizational visions
- Comfortable addressing both strategic questions and daily tactical issues, providing hands-on support to the site organization
- Initiative-driven individual who takes charge and propels projects forward
- Exceptional communication skills, both verbally and in writing, with fluency in English
- Displays a willingness to travel for client visits or training purposes as required by an international company with global clients.

<職務要件>

- 特にフリートパフォーマンス管理とエネルギーの効率化に重点をおいた海運業界向けの提案型の営業スキルを有する

- お客様との信頼関係の構築やマネジメントのスキルを有し、サービス精神が旺盛で最適なサービスを提供することに専念できる
- 海事、海洋工学、造船構造、ソフトウェアエンジニアリングなどの業界に関連する最新のITテクノロジーについての十分な理解を示す、または同様の技術を有する
- 組織の目標と融合させるビジネス指向をもち、営業チームのメンバーと緊密に協力するエネルギーとモチベーションを有する
- 経営陣が策定する短期および長期の組織ビジョンをサポートする能力
- 戦術的な課題や日々の先日的な問題に対してゆとりをもって対応し、現場組織への実践的なサポートを行う
- 自らの責任をもってプロジェクトを推進する
- 口頭と書面の両方において英語による優れたコミュニケーションスキル
- 顧客の要求に応じて、顧客への訪問や研修目的での出張する意欲を有する

Company Offers

- Join a dynamic and growing company with opportunities for career advancement and professional development
- A supportive work environment with a focus on collaboration, innovation, and continuous improvement.
- Flexible working arrangements and a commitment to work-life balance
- キャリアアップと専門能力開発の機会
- コラボレーション、革新、継続的な成長に重点を置いた職場環境。
- 柔軟な勤務体制とワークライフバランス実現のための取り組み

We welcome you to apply for this position, even if your experience doesn't perfectly align with the job requirements. Your skills and enthusiasm will be valued and could make you a standout candidate, particularly if your career has followed an unconventional path. At StormGeo, we value diverse perspectives and individuals who think critically and are willing to challenge assumptions.

あなたの経験が職務要件と完全に一致しない場合でも、このポジションへの応募を歓迎します。あなたの能力や熱意、またこれまで培ってきた様々な経験や知識は、StormGeoの貴重な人材として優遇される可能性があります。

StormGeo では、多様な視点と、批判的に考え、仮定に異議を唱える意欲のある個人を大切にしています。

StormGeo has a stimulating international working environment. Diversity in the workplace is essential to StormGeo and we encourage candidates from all backgrounds, communities, and industries to apply. We have a dynamic international working environment where we challenge, encourage, and support each other. Salary is by agreement, and we give flexible working hours where possible. StormGeo is committed to diversity and offers family-friendly policies.

StormGeo には刺激的で国際的な労働環境を整えています。

職場における多様性は StormGeo にとって不可欠であり、あらゆる背景、コミュニティ、業界の候補者が応募することを奨励しています。

当社には、互いに挑戦し、励まし、サポートし合うダイナミックな国際的な労働環境があります。

給与は合意に基づいており、可能な場合は柔軟な労働時間も提供します。

StormGeo は多様性に注力し、個人の生活と仕事の両立できるようコミットしています。

Company Description