



インサイドセールス | 米国トップクラスのGoogleパートナーIT企業。デジタルトランスフォーメーションを推進 ☆基本在宅

20年の実績を誇る、配送ルートの最適化など、位置情報のリーディングカンパニー

Job Information

Hiring Company

Navagis, Inc.

Job ID

1495565

Industry

Software

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Hibiya Line, Kamiyacho Station

Salary

4 million yen ~ 5 million yen

Work Hours

8:00~17:00(休憩60分) (通常はリモート勤務)

Holidays

完全週休二日制(土日祝休み)、有給休暇、シックリープ

Refreshed

March 7th, 2025 11:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

=====

\フルリモート／インサイドセールスを大募集！

=====

私たち【Navagis】は、アメリカ合衆国に本社を置く、日本でも有数のGoogle Cloudプレミアパートナー企業です。Google Mapの技術を活用して、配送ルートの最適化のように、位置情報に関わる顧客の課題解決のサポートをしています。ビジネスの生産性の向上や業務の効率化、より良い意思決定に活用され、顧客は、さまざまな業界のスタートアップ、政府機関、大企業に至るまで多岐に渡ります。例えば、Google・IBM・ドミノピザ・ラルフローレンなどの企業様も、私たちの大切なお客様です。大手企業とのコラボレーション事業も展開している他、最近では、スタートアップやFinTechなど、新たな領域との機会も生まれ、ビジネスのコアに変革を起こすようなプロジェクトを行っています。

この度、日本オフィスにてインサイドセールスを募集することにしました。最先端の技術に触れながら、顧客の課題解決や生産性の向上のきっかけを創出するキーポジションです。ぜひご応募ください。

*Google Cloudプレミアパートナー企業・・・Googleが提供するクラウドサービス(Google Cloud)を扱う企業の中で、特に高い技術力と実績を持ち、Googleから認定を受けた企業のことです。

<弊社&当ポジションのPOINT>

- ◆当分野で約20年の実績あり。Google Cloudプレミアパートナー企業。
- ◆基本的にフルリモート。
- ◆残業ほぼなし、金曜15時以降はmtg無しでワークライフバランス良好。
- ◆風通しが良くコミュニケーションが取りやすい環境。
- ◆お花見やBBQなどの社内イベントあり。
 - ↳ 基本フルリモートでコミュニケーションが取りづらい部分があるため、積極的に行うなどの工夫をしております。

<職務内容>

既存・潜在両方の法人顧客に対して、当社のソリューションがどのように顧客の助けになるかを特定し、リードを獲得して、フィールドセールスへつなぐ役割です。私たちNavagisのテクノロジーに関心のあるお客様をセールスへとつなぐ、キーとなるポジションです。

具体的には・・・

- ・新規営業：
 - 適切な見込み顧客を特定し、SNSやセミナー、イベントなどさまざまなコミュニケーション手段を通じてアプローチし、アポイントメントを設定。
- ・既存営業：
 - 良好な関係を維持し、最新の開発情報を提供し、さらなる販売機会を見つけます。
 - ・その他
 - ↳ エグゼクティブレベルのプレゼンテーションに必要なレポートやその他の書類を作成。プロフェッショナルで、簡潔かつ正確であることが求められます。
 - ↳ 市場調査を実施しながら、他の営業担当者と連携して、会社の目標を達成。
 - ↳ CRMを活用して、すべてのクライアント関連の活動を記録。

<求められる能力>

- ・当社のサービスの概念と価値を明確に説明するための口頭・書面でのコミュニケーションスキル
- ・創造性と革新性
- ・他者への敬意と誠実さ、チームワーク
- ・顧客からの懸念に対する切り返し力
- ・人間関係構築力
- ・優先順位が変わる複数のタスクや期限の異なる業務の管理能力
- ・目標達成志向
- ・自主性と積極性

<やりがい>

弊社ではロケーションインテリジェンスの分野を前進させるために、多くの従業員やエンジニアが日々業務に取り組んでいます。最新技術に触れ、様々なバックグラウンドと経験を持つメンバー共に働けます。

◆募集人数：1名

Required Skills

◆応募条件(必須) ★経験者歓迎

- ・英語力：ビジネスレベル
 - ↳ 基本的に営業業務は日本語のため、これから英語力を伸ばしたい方も歓迎です。
- ・日本語力：母国語レベル
- ・営業経験2年以上
 - ↳ 一貫して営業目標を達成してきた実績のある方

<あると役立つ経験・スキル>

- ・ソフトウェア業界、IT業界などでの営業経験
- ・Google技術（Google Docs、Google Sheets）の経験

<弊社・本ポジションにフィットする方はこんな人>

- ・ワークライフバランスを重視されている方。
 - ↳ 弊社の役員の多くがGoogle出身で、仕事に懸命に向き合いながらも楽しむこと・仕事以外の時間も大切にしています。リモート勤務制度や福利厚生も充実しています。
- ・最新技術に興味があり、顧客の課題発見と自社サービスを用いたソリューションを導き出すのが好きな方。

◆雇用形態

正社員

◆給与

想定年収：400万～500万円

※月給制となります。

◆勤務時間

8:00～17:00(休憩60分) (通常はリモート勤務)

※残業ほぼ無し。金曜日は15時以降mtgを入れないルールです。

◆勤務地

〒1050001

東京都 港区 虎ノ門4-3-20 MTビルディング 14F

最寄り駅：神谷町駅 徒歩1分 ★駅近5分以内

★完全在宅OK(ただし、オンサイトでミーティングを行うこともありますので、その際には参加できる方)

★転勤なし

※本社はアメリカ(サンフランシスコ)です。そのほか、日本、シンガポール、フィリピンにオフィスがございます。

◆休日・休暇

・長期休暇あり(夏季休暇、年末年始休暇)

・有給休暇

◆選考内容

書類選考、面接2回(初回：CEOとオンライン面接 ⇒ 最終：sales team(日本語))

Company Description