

NAVAGIS

ソリューション営業 | グーグルマップを活用したソフトウェアでビジネス課題を解決し、企業のDXを牽引 ☆リモートワークが基本

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

1495566

Division

Sales

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

6 million yen ~ 7 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、シックリブ

Refreshed

March 14th, 2025 03:00

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

=====

＼フルリモート／ソリューションセールスマネージャーを大募集！

=====

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やGoogle Cloud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、防衛相、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。

日本での事業拡大のため、急成長中のチームに加わるソリューションセールスを募集することにしました。Navagisでは世界中の優秀なエンジニアが集まって高品質なソリューションの開発とサポートに取り組んでおり、日々、ロケーションインテリジェンスの分野で技術的な限界を押し広げています。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＞

インサイドセールスが創出したアポイントメントに対し、契約を成立させて、割り当てられた売上収益目標を達成していただきます。

具体的には・・・

- ・ リーダーシップチームと協力しながら、顧客のビジネスニーズに応じた製品やソリューションを開発するため、全体的な営業戦略を策定。
- ・ Navagisの主要な市場において、ネットワークを構築して機会を生み出すために、パートナーと密接に連携。継続的な見込み客探しを行い、売上目標を達成するのに十分な営業パイプラインを構築していただきます。様々な情報をタイムリーに提供し、長期的かつ継続的なビジネス関係を築き、将来の機会の基盤の醸成します。
- ・ デモを含む高レベルのプレゼンテーションを実施。
- ・ 顧客の課題や目標を理解し、それらの達成を支援。実装時にはプロジェクトマネージャーと協力し、コミュニケーションを円滑に進め、実装中も携わりながら導入を成功へと導きます。
- ・ 急速なスケールアップを可能にし、営業全体のレベルUPを図るために、ベストプラクティスやプロセスを開発。
- ・ 必要に応じて、ビジネスおよび営業パイプラインを予測し、すべての見込み客、進行中の営業サイクル、潜在的な収益の状況をマネジメントに報告。

＜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おります。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
- ・ テクノロジーやソフトウェア関連の法人営業経験3年以上
 - ↳ 6か月以上の期間で複数のステークホルダーを含む複雑な営業サイクルを管理した経験
 - ↳ 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＞

- ・ 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。

・顧客の問題解決に取り組み、優れた成果を上げるための強い意欲があり、急成長を遂げて大きなインパクトを与えたい方。

◆雇用形態

正社員

◆給与

想定年収：600万～700万円

※月給制+インセンティブ制となります。

◆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