



【800～1300万円】 Sales manager セールスマネージャー

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

非公開

Job ID

1497925

Industry

Machinery

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 13 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:50

Holidays

【有給休暇】初年度 10日 3か月目から 【休日】週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始

Refreshed

January 16th, 2025 15:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2255125】

少数精鋭の企業のため、日本の営業部門のトップとなり、プレイングマネージャーとしてご活躍いただける方を募集。

職務内容：

・リセラー、ソリューション・プロバイダー、サービス・プロバイダー、エンドユーザー、時には政府のエンドユーザーに対して、
少数人の営業スタッフをマネジメントし、共に直接営業・プロモーション活動を行う。

・パートナーである主要ソフトウェア企業（ESRI、PIX4D、Trimble Inpho、SimActive、Skyline Global）とコミュニケーションを取り、関係を構築する。

・ 特定領域へのアプローチ
UAV（無人航空機）/ドローンを使用したデータ収集による工業検査アプリケーション
公共事業（発電、風力タービン）
国有地・私有地のマッピングと測量
サードパーティデータサービスプロバイダー
緊急対応と災害対応
地方自治体のエンドユーザー
安全保障・防衛
警察、自衛隊、海上保安庁

担当製品
PAS 150/280/880/PANA（Phase One Aerial Systems）
IXM IXM RS カメラ + レンズ
P3 ジンバル + カメラバンドル
P5 UAVカメラ

Required Skills

■必須

- ・ 中級の英語力（社内で報告ができるレベル）
- ・ 営業意欲があり、若く野心的で、やる気と成長意欲のある方。

■尚可

- ・ 航空測量業界出身者、ドローン業界出身者、産業機器営業、システム営業経験があれば尚可。
- 特定の地理空間ソフトウェアまたはハードウェアの知識があれば尚可。

【求める人物像】

社内外ともにコミュニケーションが多く発生する業務です。

誰とでもコミュニケーションを円滑に図れる方。機動力をもって、日々業務に従事できる方を歓迎します。

また、トラブル解決に向けて、ポジティブに解決策を模索し、チームや社外関係者らとともに取り組めるマインドをお持ちの方は歓迎。

Company Description

ご紹介時にご案内いたします