



## Area Sales Manager, East Japan/エリアセールスマネージャー（横浜）

## Job Information

**Hiring Company**

NAVTOR Japan K.K.

**Job ID**

1514000

**Industry**

Railway, Airline, Other Transport

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

**Salary**

Negotiable, based on experience

**Work Hours**

9:00~18:00（1時間休憩含む）

**Holidays**

土日祝

**Refreshed**

December 27th, 2024 14:53

## General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 10 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

## 【募集要項 本ポジションの魅力】

- ・ 英語をいかにするか：英語と日本語の高いコミュニケーション能力必須
- ・ 働き方：日本支社所属、東日本エリア担当
- ・ 業務内容：顧客関係構築、ソリューション提案、業務改善支援
- ・ 会社の特色：海事業界のe-Navigation分野で世界的リーダー

From a standing start in 2011, NAVTOR has grown into a world leader in its segment, with a truly global customer base and market-proven products that have helped set new standards for the maritime industry. We are constantly looking for the right people to help us retain our position at the vanguard of the vessel e-Navigation and Performance niche.

2011年に創業したナビートルは、真にグローバルな顧客基盤と、海事業界に新たなスタンダードをもたらす、市場で実証さ

れた製品によって、この分野における世界的リーダーへと成長しました。私たちは、船舶のe-NavigationとPerformanceというニッチ分野の先駆者としての地位を維持するために、常に適切な人材を探しています。

Our regional office in Japan is seeking a motivated and engaged colleague to join the team as an Area Sales Manager for East Japan. You will be responsible for fostering strong relationships with our clients and prospects including global key accounts but also leading solutions for solving critical operational performance and environmental challenges for customers via technology.

日本支社では現在、東日本地区におけるエリアセールスマネージャーとして、やる気と意欲のある仲間を募集しています。応募者には、グローバル・キーアカウントを含む顧客や見込み客との強い関係を育むだけでなく、当社がもつテクノロジーを通じて、顧客の重要な業務パフォーマンスや環境問題を解決するソリューションをリードする役割を担っていただきます。

#### **Responsibilities／主な役割**

- Develop and maintain long-term relationships with clients, understanding their goals, challenges and opportunities as their primary point of contact  
顧客との長期的な関係を構築・維持し、顧客の目標、課題、機会を理解する
- Identify upsell and cross-sell opportunities for vessel's e-Navigation and Performance solutions to maximize revenue potential  
船舶のe-NavigationおよびPerformanceソリューションに関するアップセルおよびクロスセルの機会を特定し、収益の可能性を最大化する
- Collaborate with internal teams to deliver exceptional service and support to clients, ensuring their needs are met promptly and effectively as a global KAM  
社内チームと協力し、グローバル・キーアカウントマネージャーとして顧客のニーズに迅速かつ効果的に対応し、卓越したサービスとサポートを顧客に提供する
- Keep abreast of industry regulations and continue to learn the latest service portfolio to provide solutions  
業界の規制を常に把握しソリューションを提供するために、最新のサービスポートフォリオを学び続ける

---

#### **Required Skills**

#### **Qualifications／応募資格**

- Minimum 10 years of experience in sales account management, preferably within the maritime industry  
10年以上の営業（アカウントマネジメント）経験、特に海運業界が望ましい
- Excellent communication, and interpersonal skills, both in Japanese and English  
日本語および英語での卓越したコミュニケーション能力および対人スキル
- Strong execution focuses with a passion for building relationships and solving customer's problems  
顧客との関係構築と問題解決に情熱を持ち、実行力のある方
- Ideally a proven track record in maritime software sales, especially in vessel performance  
海事ソフトウェア、特に船舶運航性能に関する営業実績があれば尚可

---

#### **Company Description**