CareerCross by JAC Recruitment

Infostellar

グローバル環境｜ビジネス英語必須｜法人営業｜人工衛星を運用する企業をターゲットにソリューション営業

Job Information

Hiring Company
Infostellar

Job ID
1514617

Industry
Other

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio
About half Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Salary Bonuses
Bonuses included in indicated salary.

Salary Commission
Commission included in indicated salary.

Refreshed
April 11th, 2025 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

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】

- 英語を活かし、グローバルな顧客に提案を行う
- 柔軟な働き方が可能、少数精鋭で経営陣と密接に連携
- 衛星オペレーター向けに最適な地上セグメントソリューションを提供

- 多国籍チームで課題解決に取り組み、事業成長に貢献

インフォステラは、"We connect Earth and Space to empower the future" をミッションとしているグローバルに挑戦する日本初のスタートアップ企業です。
周回衛星向けGSaaS (Ground Segment as a Service)プロバイダーとして、地上セグメント構築の難易度を下げ、衛星を活用した新しいビジネスに取り組む企業様のミッション開発とサービス改善を支援しています。
地上局ネットワークを仮想化するクラウドプラットフォーム「StellarStation」を通じて、柔軟性と拡張性に優れた地上局ネットワークを提供しています。
また、無線局免許取得や周波数調整業務など、衛星運用を行うにあたって必要となる地上セグメント側の業務サポートを行っています。
インフォステラには、世界中から様々なバックグラウンドを持つメンバーが集まり、衛星通信の課題の解決に取り組んでいます。
失敗を恐れず、チャレンジ精神旺盛な方からのご応募をお待ちしています!

職務概要
GSaaS事業の国内外でのセールス業務を担当するSales representativeを募集します。
世界中の衛星オペレーターのミッション成功のために、地上セグメントの最適なソリューションを提案し、規制への対応や地上局ネットワークの提供を担当します。
また、世界中に存在する地上局サービスのサプライヤーを「StellarStation」のパートナーとして獲得することを担当します。
このポジションでは、新しい技術や規制をキャッチアップし、顧客である衛星オペレーターの課題解決のため、に献身的に取り組むことが求められます。

主な職務と責任

- 衛星オペレーターのミッションを理解し、最適なソリューションを提案する。
- 衛星オペレーターの打ち上げスケジュールを把握し、必要な準備や規制への対応を提案する。
- 他チームと連携し提案書や技術仕様の説明資料の作成をリードする。
- 担当する地域の産業動向を把握し洞察をチーム内に提供する。
- カンファレンスや学会への参加によって業界内でのネットワークを構築し、リード形成のためのアプローチを行う。
- 市場や顧客のフィードバックに基づき、プロダクトのアップデートや新たなサービス開発に関する洞察をチーム内に提供する。
- 業界の主要なプレーヤー、特に地上局サービスのサプライヤーとのパートナーシップ関係を構築する。

この組織で働く魅力

- 少数のチームの中で、経営陣と密にコミュニケーションをとりながら、経験を積んでいただくことができます。
- バックグラウンドの異なる多国籍のメンバーとコミュニケーションをとり、異なる目線や観点から顧客の課題解決にチャレンジすることができます。
- 事業成長と共に、海外での業務にチャレンジしていただける可能性があります。

Required Skills

応募要件

- ソリューション営業やコンサルティング営業の経験(3年以上)、特に製品実装、クライアントのオンボーディングのサポート経験
- 顧客との良好な関係を築き、ビジネスパートナーシップを構築する能力
- 優れたコミュニケーション能力と交渉能力
- インターネットとクラウドベースのテクノロジーへの基本的な理解
- 宇宙業界への強い興味と熱意
- リモート環境での就業経験
- 英語のビジネスでの利用経験

歓迎スキル・経験

- 宇宙関連産業での勤務経験、特に営業、またはビジネスディベロップメントでの経験
- 官公庁、特に防衛省、JAXAへの営業提案経験
- スタートアップでの業務経験

Company Description