



営業（法人向け） | SaaS製品等のITソリューション法人営業経験＋英語力活かして頂けます

東京大学発ベンチャー！位置情報にまつわる高度技術セットを広く備えた技術者集団

## 募集職種

### 採用企業名

LocationMind株式会社

### 求人ID

1510746

### 業種

インターネット・Webサービス

### 会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

### 雇用形態

正社員

### 勤務地

東京都 23区, 千代田区

### 最寄駅

丸の内線、 淡路町駅

### 給与

400万円～1200万円

### 勤務時間

フルフレックス（月間標準勤務時間あり）／標準労働時間1日8時間

### 休日・休暇

週休2日制（土日祝休）

### 更新日

2025年04月11日 02:00

## 応募必要条件

### 職務経験

3年以上

### キャリアレベル

中途経験者レベル

### 英語レベル

ビジネス会話レベル

### 日本語レベル

ネイティブ

### 最終学歴

大学卒：学士号

### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

## 募集要項

### 募集背景

国家の社会的リスクや企業の経営課題を解決する、最先端研究開発や顧客プロジェクトを会計の面から牽引できる人材を採

用し、さらに多くの産業や分野で社会貢献を加速させるべく、今回の採用計画を進めています。

#### 仕事内容

【最先端テクノロジーを駆使してクライアントの課題解決や事業成長の推進】  
クライアントと密接に連携し、当社のソリューションを活用してビジネス課題を解決するアカウントエグゼクティブを募集しています。  
新規および既存の顧客に対して、最適なソリューションを提案し、長期的なビジネス関係を構築することで、当社の成長に貢献していただきます。  
(※プロジェクトはコンサルタントと共に推進いただきます)

#### 【職務内容】

- 新規顧客の開拓および既存顧客のLTV拡大
- クライアントのニーズを理解し、最適なソリューションの提案
- 顧客リレーションの深化
- 営業プロセス全般の実行（提案書作成、プレゼンテーション、契約交渉など）
- 導入後のサポートおよびアフターフォロー
- 営業目標の達成および予実管理

#### 【このポジションの魅力】

- 最新の技術とデータを活用できる  
当社は、位置情報にまつわる高度技術セットを広く備えた技術者集団です。このポジションでは、そういった最先端の技術に触れながら、クライアントにとって最も効果的な提案を行うことができます。
- 幅広い業務領域で成長できる  
幅広いスキルを習得でき、ビジネスと技術の両面から深い知識を身につけることが可能です。多様な業務経験を積むことで、自身のキャリアの幅を広げるチャンスです。

雇用形態：正社員

想定年収：400～1,200万円  
月給：33万円～100万円

勤務地：東京都千代田区神田司町2-8-1 PMO神田司町4F（リモート勤務制度あり）

#### 休日休暇

- 週休2日制（土日祝休）
- 有給休暇
- 夏季休暇2日
- 年末年始休暇5日

手当・福利厚生：社会保険完備（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）

---

#### スキル・資格

必須：SaaS製品等のITソリューション法人営業経験（3年以上）

#### 歓迎＜歓迎スキル＞

- エンタープライズ企業への法人営業経験
- 官公庁自治体への営業経験
- ビジネスレベル英語
- データ解析やGISに関する知識

#### ＜求める人物像＞

- 顧客志向でコミュニケーション力が高い人
- 課題解決型の思考を持ち、提案力がある人
- チームワークを大切にし、協調性のある人
- 好奇心が強く、新しい技術や情報に興味を持てる人
- 目標達成意欲が強い人

選考プロセス：一次面接 → 二次面接 → 最終面接 → 内定

---

#### 会社説明