CareerCross by JAC Recruitment

cellid

【ARグラス/急成長スタートアップベンチャー企業】Technical Solution Manager候補募集！

ARグラス用ディスプレイおよび空間認識エンジンの開発を主軸とするテックカンパニー

募集職種

採用企業名
Cellid株式会社

求人ID
1532345

業種
電気・電子・半導体

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
日比谷線駅

給与
600万円 ~ 1300万円

休日・休暇
完全週休2日制

更新日
2025年04月29日 11:00

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
無し

日本語レベル
ビジネス会話レベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

仕事概要
世界トップレベルの技術を誇るARグラスを開発・製造しているベンチャー企業です。

当社のグラスは視野角（FOV：画面の表示が正しく見える角度の広さ）60度です。視野角はARの没入感に直結するため、業界ではしばしば「視野角60度」の実現が渇望されてきました。しかし、視野角の拡大は技術的なハードルが高く、世界的な有名企業の製品であっても60度のハードルを越えることは難しいと言われている状況で、実際、当社の製品へのグローバルの大手企業からの問い合わせをいただいています。

また、ハードウェアのみならず、ソフトウェアでキーとなる空間認識技術（SLAM）も開発しています。SLAMは、カメラの情報を基に空間を正確に捉えて、空間に即して3Dデータを表示するためのソフトウェアです。当社のSLAMは建設や電力・自動車・物流などの様々な業界で活用されています。

Cellidでは、メガネ型ARグラスの社会実装に向け、キーコンポーネントとなるハード(ディスプレイモジュール)およびソフト(SLAM技術)の開発・販売から、それらを搭載したARグラスのリファレンスデザインを用いたユースケース開発を行なっています。

これらの技術や製品・サービスを活用し、ARグラスのユースケース開発を通じて、法人のお客様の業務改革の推進や、法人のお客様のその先のエンドユーザーの困りごとを解決するための仕込みをドライブできる事業開発・技術営業のリーダーを募集します。

【募集背景】
Reference Designを活用したユースケース開発、および法人企業でのARグラスの業務利用をドライブするため、顧客の業務や課題を理解し、解決策を提案できる技術営業をリードできる方を募集しております。

【具体的な仕事内容】
・技術営業のリーダーとしての営業活動、営業活動の支援、顧客の業務および課題の理解と解決策の提案、またその傾向からソリューションのパッケージ化、役員エンゲージメント
・技術動向を踏まえた法人顧客への販売戦略・販売計画の立案、フィードバック、アカウントプランの策定と実行、与実管理のサポート、各種施策の立案から実行

【このポジションの魅力】
スマホの次のNext Big Thingsと言われるARグラス市場において、パートナー企業を巻き込みながら市場を形成していくダイナミズムを一番に感じられるポジションです。

雇用形態
正社員

試用期間
3ヶ月

給与
620万円〜1,300万円　※現年収を鑑み応相談

勤務地
東京都港区六本木4-8-6　パシフィックキャピタルプラザ5F
六本木駅 徒歩3分 / 六本木一丁目駅 徒歩10分

勤務体系
フルフレックス（コアタイムなし）

・完全週休二日制
・祝日
・年末年始休暇
・有給休暇（入社初日から3日、3ヶ月後に追加7日付与）
・特別休暇
・育児休暇

福利厚生
・各種社会保険完備
・借り上げ社宅制度
・シャッフルランチ制度（会社がランチ代を支給）
・ハイブリッドワーク（週2リモート〜条件により変更あり）
・支給PCをMac or Windowsで選択可
・服装、ヘアスタイル自由

スキル・資格

必須スキル
・大手法人企業の事業部門に対してハードとソフトを組み合わせた営業経験(3年以上)
・大手法人企業の事業部門に対してソリューションパートナーを巻き込んだ営業経験(3年以上)
・自発的でチャレンジ精神があり、自身をストレッチすることを楽しめる方
・リーダーシップをもってチームを率いることができる方
・英語(読み書き)

歓迎スキル
・自発的でチャレンジ精神があり、自身をストレッチすることを楽しめる
・英語(口頭でのコミュニケーション)

会社説明