

募 集 要 項 1

雇用形態	正社員もしくは契約社員
職種	営業・営業企画
仕事内容	【公共・民間部門における企画、提案、営業】 お客様の抱える要望や課題を把握・分析し、当社の商品・サービスを最適なソリューションとしてプランニングし、提案します。 提案営業や商品・サービスに関する知識は入社後の研修などで学ぶことができます。また、実績、経験を重ねることによりスキルアップ、キャリアアップを目指すことができます。 【公共官公庁営業】 地域社会への貢献や安全安心につながる課題解決のため、官公庁(国や地方自治体)や財団法人などへ、当社の空間情報技術や建設コンサルタント技術を提案する営業となります。 ◎地方自治体への業務改善や効率化にむけた地理空間情報技術を活用した提案営業 ◎国土強靱化・防災・環境・エネルギー・まちづくり等の建設コンサルタント技術の提案営業 ◎官民が連携したスキームの事業 PPP(パブリック・プライベート・パートナーシップ)のコーディネート 【民間企業営業】 主に、大手企業への「地図システムソリューション」の提案営業となります。 ◎国内外の民間企業へ向け、地理空間情報を活用したコンサルティング営業 ◎当社製品のシステム販売 (エリアマーケティング GIS、ArcGIS シリーズ、Google Maps 商用サービスなど) ◎市場ニーズに合わせた新製品の企画・開発
望ましい経験やスキル	官公庁、システム、建設コンサルタント、ゼネコン、電力営業等の経験のある方
資格	普通自動車第一種運転免許