



採用ポジション：営業企画

■ご応募に関しまして

連絡先：QPS 研究所採用担当 hr@i-qps.com

件名に「営業企画」とポジション名を明記いただき、経歴書、職務経歴書をお送りください。新型コロナウイルス（COVID-19）の感染拡大状況を鑑みて、面談形式（オンラインもしくは対面）については、随時ご相談させていただきたく存じます。入社時期に関しましても柔軟に対応いたしますので、ご不明な点はお気軽にご連絡ください。

項 目	内 容
雇 用 形 態	正社員
採 用 人 数	1 名
職 務 内 容	<p>■ 営業企画を担当いただく方を募集します。</p> <p>【具体的な職務内容】</p> <ul style="list-style-type: none">・ 事業開発及びデータ販売の案件／活動管理、現状分析及び活動計画への反映・ 市場や顧客ニーズの分析・ 販売体制の構築及び管理・ 業界活動への参画
必 要 条 件	<p>■ 必要要件</p> <ul style="list-style-type: none">・ 事業会社における BtoB 営業経験 3 年以上、または営業戦略／事業戦略に関する業務経験 3 年以上・ 周りを巻き込んで新しい事を推進できるリーダーシップ・ 新しい世界を作ることに強い情熱があり、最後までやり抜く粘り強さがある人・ 日本語並びにビジネスレベルの英語でのコミュニケーション能力 <p>※業務上、海外の取引先とのコミュニケーションが必須なため。</p> <p>■ 歓迎要件</p> <ul style="list-style-type: none">・ システム開発、導入経験・ 宇宙業界経験・ 海外 MBA、留学、または駐在経験
応 募 書 類	<ul style="list-style-type: none">・ 履歴書・ 職務経歴書
募 集 背 景	<p>弊社の小型 SAR 衛星 1 号機「イザナギ」は 2019 年 12 月にインドの宇宙センターから、2 号機「イザナミ」は 2021 年 1 月にアメリカのスペース X 社のファルコン 9 にて、打上げに成功いたしました。同年 3 月には初画像取得にも成功し、既に画像データ販売を開始しています。</p> <p>衛星の量産体制も整い、2023 年前半に追加で 2 機の商用機を打上げ予定です。2025 年以降に 36 機の衛星によって、地球のほぼどこでも任意の場所を平均 10 分間隔で観測データを提供し、社会課題解決の一助となることを目標としています。</p>



	<p>商用機の稼働を見据えた事業体制強化のため、同業務を専任いただく方を募集し、さらなる事業拡大を目指します。</p> <p>ご入社後は事業戦略部に配属となり、主に Sales Operations 機能として、本格的なデータ販売に向けた販売管理ツールの導入含む販売体制の構築から、現状分析を通じた事業開発及びデータ営業メンバーの活動計画への反映にも関与いただきます。事務的な営業管理は期待しておらず、企画色の強いポジションです。マーケティング担当が入社するまでの間、プル型営業やプレゼンス向上のためのマーケティング活動の立案～推進にも関与いただく可能性があります。</p> <p>小型 SAR 衛星の分野は世界でもまだプレイヤーが少ないながら、SAR データは様々な活用方法が可能であり、世界的にもその活用に期待が寄せられています。市場を創造するフェーズから参画できるチャレンジングな場に身を置き、ご自身のスキル・経験を活かしてビジネスに新しい価値を生みたいという方をお待ちしています。</p>
勤 務 地	福岡市
予 定 年 収	<p>■年収</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 500 万円～ ご経験と能力により決定 ・ 固定残業代（40 時間/月）含む
休 日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 年間休日 124 日（完全週休 2 日制※土日祝日） ・ 年次有給休暇 ・ 慶弔休暇
福 利 厚 生	<ul style="list-style-type: none"> ・ 健康保険 ・ 厚生年金 ・ 雇用保険 ・ 労災保険 ・ 通勤手当（会社規定あり、上限 3 万円/月）
就 業 時 間	<p>■スーパーフレックスタイム制</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 1 日の標準労働時間：8 時間