



【プロダクトセールス】プラント／建設設計に革新をもたらすSaaSソリューション (13074)

Job Information

Recruiter
[United World Inc](#)
Job ID

1537314

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 10 million yen

Refreshed

April 30th, 2025 19:36

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【会社紹介】

技術をデジタルに。社会を軽やかに。

これまで日本の企業は世界中の人々の生活を豊かにし、社会を支える高度な技術を創造してきました。

しかし、これらの高難度の技術の多くは暗黙知化されているために、テクノロジーの力を活用できないままです。

同社は難解な暗黙知のモデル化を行うと共に、最先端のテクノロジーで生産性の飛躍的な向上とデジタルによる知の継承を達成してきました。難易度の高い課題にこそ、人々の生活を豊かにそして社会を軽やかにするインパクトがあります。

世界に誇る技術をアップデートし、社会に実装するまでやり抜く。それが同社の役割です。

【同社ビジネスモデルについて】

建設業界のニッチ領域の課題を解決するデジタル事業を創造しております。「プロダクト共創開発」から「共創プロダクト販売」までを実施するビジネスモデルによって、他社・業界比較で高い成長性・収益性・継続性を実現しております。

【プロダクト共創開発について】

「プロダクト共創開発」は、建設業界に特化したDXコンサルティングからシステム開発までを行う事業です。クライアント企業との継続的な協同関係を通じて、コンサルティングからシステム開発、事業化までを実行します。このプロセスでは、ユーザー企業とベンダー企業がメンバーを出し合い、アジャイル開発チームを組成し、システム開発を行います。

【事業の特徴】

- ・3ヶ月程度でPoCを行い、クライアント企業に開発の方向性と 当社の技術力を確認いただく開発はアジャイル型 で、クライアント企業のフィードバックを以降の開発内容に即時反映する
- ・クライアント企業の理解を得ながら、徐々に開発規模を拡大していく

【プロダクト事例】

従来の作業では、配管1本の設計に「2時間」かかっていたものを、1時間で約1000本もの配管の自動ルーティングを実現。仕様変更や人材不足などが原因で長期化しがちだった工期を劇的に圧縮し、それに伴いコストも低減します。プラントの基本設計業務のうち空間設計に掛かる工数の80%程度を削減し、今までの約5倍の速度で3Dモデル作成が可能となりました。

【今後の事業について】

同社は2023年3月に東証グロース市場に新規上場いたしました。これまでは設計段階の業務効率化を行っていましたが、更なる課題解決をしていこうと考えております。設計だけでなく、施工、維持管理といった課題解決を可能とし、あるべき姿を実現できるようWebサービスの開発も進めております。

【仕事内容】

同社グループのプロダクトの国内・海外営業を推進するスペシャリストの募集です。入社後当面は、同社と大手ゼネコンのジョイントベンチャーに在籍向出し、プラント設計用ソリューションの国内・海外営業を担当していただきます。

今までにない画期的な製品を各国の大手企業に提案していくチャレンジに加え、海外営業体制の確立という経営課題に、経営陣、マーケティング担当、CS担当、技術陣、管理部門等と連携してチャレンジしていただきますので、高い営業力と創造性を兼ね備えた方がフィットするポジションです。

【具体的には】

- ・営業戦略の策定、推進・市場選定、調査、開拓戦略策定・顧客ヒアリング、事業開発、商品やサービス開発への改善案出し
- ・アカウントプラン及び連動する各種個別施策の策定と推進
- ・顧客の開拓及び関係性・信頼構築
- ・各顧客への提案〜クロージング、営業プロセス管理
- ・リリースやアップデートに合わせた、技術的FAQ整理や製品デモの準備
- ・目標や指標（KGI・KPI）の設定、遂行
- ・営業手法の最適化、標準化・型化、マニュアルの整備など

【求人の魅力】

- ・グローバルSaaS案件に関わっていただけます。
- ・プラント業界に大きなインパクトを与える社会貢献性の高いプロダクトに取り組んでいただけます。
- ・組織における海外営業組織の第一人者として0→1の組織構築に携わっていただけます。
- ・高収益/急成長中の会社です。

応募資格

【必須（MUST）】

- ・日本国内・国外でのエンタープライズソフトウェア販売、営業経験が3年以上の方
- ・高い英語スキルと、英語を使用した実務経験
- ・日本国外の大手企業へのBtoBセールスの経験と良好な実績高い英語スキルと、英語を使用した実務経験

【歓迎要件】

- ・北米でのエンタープライズソフトウェア販売、営業経験をお持ちの方
- ・IT技術やソフトウェアビジネスへの理解
- ・営業部門における経験・プラント業界の知識
- ・CADや設計業務の知識

【条件】

雇用形態：正社員

給与：年収 6,000,000 円 - 10,000,000円

※売上成績に応じたインセンティブ賞与プランを用意。好成績の場合、固定年収の倍以上となることもあります。

勤務地：東京都

- ・基本的にはオフィスへの出社をお願いいたします。
- ・状況に応じて、リモートワーク可能。
- ・出張あり。
- ・月数回コワーキングスペースを利用可能。

勤務時間：フレックスタイム制

- ・基本時間 05:00~22:00（休憩時間60分）
- ・コアタイム 11:00~15:00

受動喫煙対策：屋内全面禁煙

試用期間：あり（3ヶ月、試用期間中の待遇変更はなし）

諸手当：通勤手当（月額上限4万円）、残業手当、書籍購入手当、コミュニケーション手当（月額上限3千円）

受動喫煙対策：屋内全面禁煙

試用期間：あり（3ヶ月、試用期間中の待遇変更はなし）

諸手当：通勤手当（月額上限4万円）、残業手当、書籍購入手当、コミュニケーション手当（月額上限3千円）

【休日】

- ・年間休日125日
- ・完全週休2日制（かつ土日・祝日）
- ・有給休暇10日～20日
- ・年末年始
- ・GW
- ・夏季休暇
- ・介護休暇 等

【福利厚生】

- ・ 社会保険完備
- ・ スtockオプション制度あり
- ・ 産休・育休制度
- ・ 副業可
- ・ コワーキングスペース利用可能
- ・ フリーアドレス
- ・ フリードリンク
- ・ モニター使い放題
- ・ 服装自由
- ・ 開発マシン選択可能
- ・ 髪型自由
- ・ 企業型ベビーシッター割引券利用可能

【選考について】

応募に必要な書類：履歴書・職務経歴書

オンライン面接：可

面接の言語：日本語・英語

【選考フロー】

1 エントリー・書類選考

2 面接

3 業務体験

4 最終面接

5 オファー面談あり

6 内定

※面接日・入社日はご相談に応じます。

※選考フロー、面接回数は状況に応じて変更になる可能性があります。

※面談時には、採用可否判断において社内採用メンバーが面談内容を共有するため、オンライン面談の様子を録画させていただいております。

Company Description