



## 【Sales Playing Manager（候補）】プラント・建設設計に革新をもたらすSaaSソリューション営業

### Job Information

**Recruiter**

United World Inc

**Job ID**

1556572

**Industry**

Internet, Web Services

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

8 million yen ~ 12 million yen

**Refreshed**

March 27th, 2026 02:00

### 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

**■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、子会社に在籍出向し、社名と同名の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**

将来的にマネジメント（営業プレイングマネージャー含む）に就く可能性がございます。

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。

**■強み**

3つの強みを有することで、建設業界の深い課題を解決することができ、業界内でのユニークなポジショニングを構築しています。

**①技術力**

高い数学力を持ち3DCAD開発をバックグラウンドに持つ優秀な人材が多数在籍しており、確かな開発実績と多数の特許を出願中です。

**②ナレッジ**

建設業界に特化し、業界大手企業との共創開発を続けてきたことで、建設現場や建設技術についての深い知見を蓄積しています。

**③事業創出力**

課題発見からプロダクト開発、事業化までの全工程をクライアント企業との継続的な共創を通じて実施しています。

**■事業戦略**

同社では、業務用ソフトウェアにAIを違和感なく統合する新戦略「AIプースト戦略」をプロダクト事業の中核を担う新たな方針として掲げています。

AIを専用ツールとして別に用意するのではなく、業務用ソフトウェアそのものにAIを組み込むことで、ユーザーが特別な意識や操作を必要とせず、より実務に即したAI活用を可能にします。AIがデータをもとにアプリの操作を自動化するなど従来の業務フローを維持したまま、AIが自然にサポートする—そんな「業務に違和感なくなじむAI」の実装を目指しています。

**■今後の事業について**

これまで、建設業界におけるDXの推進を軸に、受託開発を主力事業として展開してまいりました。今後は建設業界内のニッチ領域に特化した自社プロダクトの開発をさらに強化する方針です。また、ChatGPTやClaudeなどの先端生成AIを活用し、生成AIを活用した業務支援ツール「BizGenie」を導入することで業務時間を30%以上削減し、さらにAI搭載エディタ「Cursor」によってエンジニアリングの効率も向上しています。

現在、M&Aを活用してグループ会社を増やし、自社プロダクトラインの拡充にも取り組んでおります。これにより、AI機能を搭載した製品群を構築し、プロダクト間の連携を強化する予定です。受託開発と自社プロダクトを両立させながら、持続的な成長を目指します。

**■募集背景**

業績好調に伴い、事業拡大に向けた体制強化を図るため、増員いたします。

---

**Required Skills****【必須（MUST）】**

高い英語スキルをお持ちの方

下記いずれかのご経験をお持ちの方

- ・エンタープライズソフトウェア販売経験が3年以上
- ・プラント／エンジニアリング業界で就業されたご経験をお持ちの方（営業経験は不問）

**【歓迎要件】**

- ・日本国外の大手企業へのBtoBセールスの経験
- ・英語を使用した実務経験
- ・海外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

---

**Company Description**