

BIMソフトウェア製品TEKLA　セールス（大阪）

株式会社トリンブル・ソリューションズでの募集です。 法人営業（その他）のご経験...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
株式会社トリンブル・ソリューションズ

Job ID
1596357

Industry
Software

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Osaka Prefecture

Salary
7 million yen ~ 15 million yen

Work Hours
09:00 ~ 18:00

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社後6ヶ月目から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年...

Refreshed
October 30th, 2026 04:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2311984】
「業界シェア世界No.1」の3次元CAD自社商材「BIMソフトウェア」拡販のため、大阪でのセールス職を募集しています。
顧客先は、国内の土木・建設会社、設計会社、鉄骨製作会社になります。
小規模な住居から高層ビル、工場、橋、遊園地など大型インフラまで世界中の幅広い分野で使用されます。

■具体的な仕事内容

・既存顧客の課題解決に向けた提案やフォロー
・ソフトウェア年間契約の更新等
・新規顧客開拓（鉄骨製作会社向けの新規開拓を予定）
※新規顧客はお客様からの紹介、業界紙やWebを参照された企業からのお問合せ等に対してプリセールスエンジニアと協力して同社ソリューションを提案していきます

■働き方
大阪を拠点として活動いただきますが、得意先によっては出張が発生します

Required Skills

直販法人営業経験3年以上
建設・土木・製造・IT業界の営業経験
新規開拓営業の経験

■歓迎
ソフトウェア業界でのライセンス契約更新、アップセルなどの経験

Company Description

測量機器、建設に関するソフトウェアの販売