

建設DXソリューション営業（測量・インフラ領域 / 直販担当）｜年収500 ~ 800万円@東京

Job Information

Recruiter
Global Initiative Corporation

Hiring Company
ドローンのSaaSプロダクト会社

Job ID
1602286

Industry
Software

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
フレックスタイム制　（1日あたりの標準労働時間は8時間）コアタイム 11:00 ~ 17:00

Holidays
年間休日数：120日｜完全週休2日制（土日祝),有給休暇,年末年始休暇,慶弔休暇,産前・産後休業制度,育児休業制度

Refreshed
November 2nd, 2026 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

| 仕事内容

測量会社、建設コンサルタント、インフラ事業者（鉄道・道路・電力等）に対する、自社プロダクトの提案営業。

・アプローチ： インサイドセールスが獲得したリードや、展示会・セミナー経由の顧客に対する商談実施。
・ソリューション提案： 単なる機材販売ではなく、「現場のどの業務をどう効率化できるか」「3次元データをどう活用するか」という業務フロー全体の改善提案。
・導入支援・伴走： 導入後の現場での運用定着に向けたサポート（CSチームや技術開発チームと連携）。

・顧客の声の還元： 現場の課題や要望を開発チーム（R&D）へフィードバックし、製品改善に寄与。
※扱う商材は、数百万円〜1,000万円規模のハードウェアと、継続的なSaaS（ソフトウェア）利用を組み合わせたビジネスモデルです 。

Required Skills

| 必須条件

・法人営業を志向していること
・ITリテラシー・ドキュメント作成能力
・Excel（VLOOKUP/ピボットテーブル等）、PowerPointでの提案書作成スキル（実務レベル）。
・新しい技術・知識への学習意欲

入社後3〜6ヶ月で測量・建設の専門知識をキャッチアップできる知的好奇心。

| 歓迎条件

・法人営業経験（3年以上目安）
  - 有形・無形は問いませんが、顧客の課題をヒアリングし、解決策を提示するソリューション営業の経験。
  - 自身の営業実績（達成率、MVP、改善実績など）を定量的に語れること。
・テクノロジー関連企業での業務経験
・代理店プログラムの設計や運用
・CRMツールを用いた顧客管理の設計や運用
・Powerpoint/Word中級レベル以上
・プレゼンテーションの基礎スキル

Company Description