

事業部マネージャー：Geomatics製品/スイス発・外資系 / 測量・計測ソリューションの欧州系グローバル企業

> **スウェーデンに本拠を置くHexagonグループ / 外資×日系の落ち着いた雰囲気**

Job Information

Hiring Company
Leica Geosystems K.K.

Job ID
1604662

Industry
Machinery

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Toei Oedo Line, Akabanebashi Station

Salary
10 million yen ~ 17 million yen

Refreshed
November 10th, 2026 10:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

※英語：ビジネスレベル (グローバルおよびリージョナル関係者との報告、コミュニケーションおよび会議対応に必要)

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

当社について

- 200年以上の歴史を持つスイス発の測量・計測ソリューションのグローバルリーダー。
  現在はスウェーデンに本社を置くHexagonグループの一員として事業を展開しており、Hexagonグループは世界50か国で約25,000名の従業員を擁しています。

- 測量機器、3Dレーザースキャナー、GNSS、計測ソフトウェアなどの分野で世界トップクラスの技術力とブランド力を有し、建設、インフラ、製造業、測量など幅広い業界で活用されています。

【職務概要】
本ポジションの主な責任は、パートナーとの関係を特定・構築・強化することにより、年間の売上および収益目標を達成し、市場シェアを拡大することです。また、Leica GeosystemsのGeomatics事業において、新製品導入から販売までのプロセス全体を統括し、直販営業組織を率いて収益の最大化を図ります。

【主な職務内容】

- 年間の売上および収益目標を達成するため、パートナーとの関係を特定・構築・強化する。
- 販売ネットワークを拡大し、市場シェアを向上させることで売上成長に貢献する。
- 新しいGeomatics / 測量製品について、価格設定およびサポート体制を含む販売準備を整えるため、事前精度検証、認証プロセスおよび技術コンプライアンス認証を管理する。
- 週次、月次および四半期ごとの販売予測、予算、売上実績レポートをGeomatics部門内の関係部署と共有する。
- カントリーマネージャーに進捗を報告し、必要に応じて戦略を見直す。
- Leicaのプレゼンス向上および市場情報の収集のため、積極的にロビー活動に参加する。
- チームメンバーに対するトレーニングおよび指導を行い、顧客サポート状況を監督し、業務運営を管理する。
- マーケティング活動の一環として、ウェビナーやその他のチャネルを通じて製品の特長や活用事例を紹介し、製品導入計画（4Pを含む）を策定・提出する。
- 直販営業体制を構築・管理し、公益事業関連分野における営業活動を強化する。
- 四半期ごとの販売予測をシンガポールへ報告し、目標未達が見込まれる場合は、デモ機の再販などの「Bottom-Up」施策を含む具体的なアクションプランを他部署と連携して策定し、売上目標の達成を図る。
- 自己啓発および事業拡大：eラーニングを活用して会社、製品および競争優位性への理解を深め、事業拡大を推進する。

【雇用形態】
正社員（期間の定め：無）
※試用期間：有 6ヶ月

【給与】
年収：1000万円 ~ 1800万円

【就業時間】
標準的な労働時間：9:00 ~ 17:30（所定労働時間：7時間30分 / 休憩60分）
フレックスタイム制：有（コアタイム：無）
残業有平均残業時間：20時間

【勤務地】
本社：東京都港区三田1-4-28 三田国際ビル18階
＜アクセス＞
都営地下鉄大江戸線 赤羽橋駅 徒歩3分
都営地下鉄三田線 芝公園駅 徒歩5分
JR山手線田町駅 徒歩15分
■変更の範囲:会社の定める全ての場所
■部分的なリモートワーク可
■屋内禁煙（屋内喫煙可能場所あり）

【休日休暇】

- 年間休日 120 日
- 完全週休二日制 土日祝
- GW
- 夏季休暇（5日）
- 年末年始（7日）
- 有給休暇 入社半年経過時点10日

【待遇・福利厚生】

- 昇給：有り（年1回 / 4月）
- 交通費 全額支給
  ※公共交通機関の通勤定期費用を全額支給（半年に1回）
  ※テレワーク勤務をしている場合は、通勤定期費用の支給無し（出社時に使用した公共交通機関の費用を月ごとの実費精算）
- 社会保険：健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険
- ベネフィットステーション加入
- 社内教育/海外でのトレーニングあり
- 退職金制度あり(定年：62歳)
- 社内研修制度※webでの研修制度あり
- 出張手当
- スマートフォン貸与
- e-Learning、表彰制度（好業績の場合海外での表彰等あり）

Required Skills

【必須要件】

- 建設、建築、エンジニアリングまたは測量分野における実務経験5 ~ 8年以上
- 建設プロジェクトの計画から施工・完了までのライフサイクルに関する理解

【歓迎要件】

- 地理空間情報（Geospatial）、測量、建設、公益事業（Utilities）、または類似する技術系・ソリューション提供型業界での経験
- 建設プロジェクトおよび測量プロジェクトのワークフローに関する理解

【求めるご経験】

- 建設プロジェクトおよび測量プロジェクトのワークフローに関する理解
- 測量機器の導入目的および活用方法に関する知識
- 売上成長を推進し、直販営業およびパートナー主導の営業活動を管理する高い能力。
- 価格設定、コンプライアンス対応、市場投入準備を含む新製品導入プロセスを支援できる能力
- 技術製品またはソリューションに関する基礎的な理解を有し、製品機能、用途および顧客要件について議論できる能力。
- 社内チーム、パートナーおよび顧客と連携するための高いコミュニケーション能力と調整力。
- 営業パイプライン、販売予測および営業報告を正確かつ継続的に管理できる能力。
- 建設業界、AEC業界、または関連ソリューション分野での業務経験
- 建設プロジェクトマネジメント経験
- チームマネジメント経験

【語学】

- 日本語：ネイティブレベル（国内パートナーとの深い関係構築に必要）
- 英語：ビジネスレベル（グローバルおよびリージョナル関係者との報告、コミュニケーションおよび会議対応に必要）

Company Description