

営業部長：パートナーセールス　/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
1604670

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 23rd, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

※英語：初級からビジネスレベル（海外本社・リージョンへのレポート、メール、会議に対応できるレベル）

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 国内代理店ネットワークを統括し、製品拡販・市場シェア拡大を牽引するパートナー戦略業務
- 販売網拡大と売上目標達成を通じて、事業成長に直結する成果を創出できる
- グローバルチームと連携し、最先端技術の市場展開を推進する裁量ある環境

- リモートワーク・フレックス制度、海外研修など外資系ならではの制度が充実

【業務内容】
本ポジションの主な職責は、日本国内における当社のすべての製品ポートフォリオ（測量機器、地理空間情報ソリューション、ソフトウェア、および関連システム）を対象に、ディストリビューションパートナー（販売代理店）ネットワークの開拓・関係構築・営業支援を総合的に管理し、年間売上目標の達成と市場シェアの拡大を牽引することです。
代理店との強固なアライアンスを築き、当社の最先端テクノロジーがパートナーを通じて日本の主要市場（測量、建設、インフラ、公益事業セクターなど）へ迅速かつ最大効率で浸透するよう、販売イネーブルメント（営業強化・支援活動）を指揮します。

主な職務内容

1. 代理店開拓と関係構築（Partner Acquisition & Relationship Management）

- 新規網の拡大：
  -日本全国における販売網（ネットワーク）の拡大に向け、高いポテンシャルを持つ新規パートナー企業の選定、条件交渉、および契約締結を主導します。
- リレーションの強化：
  -既存の主要代理店の経営層および営業担当者との間に強固な信頼関係を構築・維持し、競合他社に勝る「自社製品の優先的な販売体制」を確立します。

2. 販売目標の管理と予測（KPI & Forecast Management）

- 目標・進捗管理：
  -担当する代理店・地域ごとの年間・四半期売上目標（クォータ）を設定し、パイプライン（案件進捗）のモニタリングと分析を実施します。
- レポート業務：
  -代理店全体の営業数値を集計・精査し、週次・月次・四半期ごとの売上予測（フォーキャスト）や予算管理レポートを作成して、社内関連部署およびリージョナル本社へ共有します。
- リカバリー施策の実行：
  -ターゲット未達の懸念がある場合は、代理店と協働して具体的なアクションプラン（販促キャンペーンや、デモ機の再販をはじめとするボトムアップ施策）を立案・実行します。

3. 営業支援・イネーブルメント（Partner Enablement ＆ Support）

- 上市・導入準備：
  -新製品の発売時に代理店がスムーズに販売活動を開始できるよう、価格体系の整備、技術コンプライアンス（各種認証・国内法規制）の検証、およびサポート体制の構築を管理します。
- 販売力の強化：
  -代理店の営業力を高めるため、製品トレーニング、アプリケーションの実例紹介、ウェビナーの実施、営業ツールの提供、および必要に応じた重要顧客への同行営業を主導します。

4. 市場開拓（Marketing＆Market Intelligence）

- 市場情報の収集：
  -代理店ネットワークを通じて競合他社の動向、価格戦略、市場ニーズなどのインテリジェンス（市場情報）を収集し、自社の戦略へフィードバックします。
- 重点セクターへのアプローチ：
  -インフラ・公益事業関連セクターを含む重点市場へのアプローチや、当社の存在感を高めるためのロビー活動・業界イベントへの参画をサポートします。

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。

【雇用形態】
正社員（期間の定め：無）
※試用期間：有 6ヶ月（試用期間中の勤務条件：変更無）

【給与】
年収：1,000万円 ~ 1,400万円

【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】

- 5年以上のB2B法人営業経験、および代理店営業 (チャネルマネジメント / パートナーセールス) の実務経験。
- 測量、建設、土木、BIM/CIM、精密機器に関する知識または経験

【歓迎要件】

- 測量機器、地理空間情報 (Geospatial) 、建設機械、精密機器、その他高額なB2Bハードウェア・ソフトウェア業界での経験。
- 英語：初級以上 (海外本社・リージョンへのレポート、メール、会議に対応できるレベル)

Company Description