



【1800～2000万円】法人向けソフトウェア営業

タレスDISジャパン株式会社での募集です。法人営業（その他）のご経験のある方...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

タレスDISジャパン株式会社

Job ID

1608134

Industry

Software

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

18 million yen ~ 20 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:30

Holidays

【有給休暇】初年度 10日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 祝日 GW 夏季休暇 年末年始

Refreshed

August 20th, 2026 16:06

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2372781】

B2Bソフトウェア営業として新規顧客担当の営業を募集。
新規ビジネス獲得および売上成長を推進する重要な役割を担う。

顧客：製造業界、医療機器メーカー、産業オートメーション/IoTなど大手企業が多め

担当商材：ソフトウェアライセンス一括管理ソフト

例：全国にあるUFOキャッチャーのライセンスソフトを本社で一括管理するため大手おもちゃメーカーが購入

主な業務

見込み顧客との関係構築・育成を行い、さまざまな業界の意思決定者に対して、ソフトウェアソリューションを提案・販売する。

顧客への深耕のため担当エリアにおける営業戦略の立案・開発・実行に加え、正確かつ現実的な売上予測の作成も職務に含まれます。

1. 新規開拓・リード創出

ターゲット市場における潜在顧客の特定および調査

コールドコール、メールキャンペーン、ネットワーキングなど多様な手法による新規リード創出

業界をリードする展示会・イベントの調査、企画、参加を通じたThales Software Monetization（SM）の思想の発信およびリード獲得

人脈ネットワークを活用し、価値を市場に啓蒙し、リードを創出

2. 顧客エンゲージメント

顧客の要件や課題を深く理解するための詳細なニーズ分析

価値が伝わるプレゼンテーションおよびデモの実施

3. 関係構築

ターゲット市場および顧客組織の主要意思決定者との、長期的かつ強固なリレーションシップの構築・維持

顧客の目標を理解し、ビジネス目標に沿ったソリューションを提案する

顧客の声をThalesの経営層およびプロダクトマネジメントへフィードバックし、顧客主導の成長を促進

4. 交渉・クロージング

競争力のある営業提案書の作成・提示

双方にとって価値のあるWin Winの条件交渉および契約締結

5. 社内連携

セールスエンジニア、ビジネス価値推進担当、プロダクト開発、マーケティングチームと密接に連携し、

リード創出からソリューション提供まで一貫した営業プロセスを推進

Required Skills

法人向けのB2B営業経験3年以上

ソフトウェア、SaaS、AI、データ分析などのIT知識

見込み顧客の開拓から契約締結まで、営業プロセス全体（フルサイクル）を一貫して管理した実績

組織の複数階層（現場～経営層）と関係構築できる能力

CRMツール（例：Salesforce）に関する知識・利用経験

尚可

新規顧客開拓経験

技術バックグラウンドを持ち、顧客対応や営業職へキャリア転向した方

Salesforceの高い運用スキル

SaaS、CRM、ERP、または課金（Billing）テクノロジーに関する実務経験

Company Description

～Thales DISが提供する製品、プラットフォームおよびサービス～
 ■インテリジェントカード（ICカード）事業（世界最大シェア）
 ■電子取引ソリューションおよび、運営管理サービス事業
 ■ITシステムにおけるセキュリティ事業
 ■SIMカード、関連ソフトウェアのソリューション提供 など