



営業担当：ジオマティクス製品

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

1614360

Industry

Machinery

Company Type

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

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary

6 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

会社の規定に準ずる

Holidays

会社の規定に準ずる

Refreshed

September 26th, 2026 14:21

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

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》

- ・ 測量・GNSS製品の法人営業、新規開拓から既存顧客の関係強化まで担当
- ・ 顧客の課題やニーズを捉え、最適な製品・ソリューションを提案できる
- ・ 営業戦略の立案から実行まで担い、市場シェア拡大や事業成長に貢献できる
- ・ 外資×日系の落ち着いた環境で、幅広い顧客と関わりながら営業経験を上げられる

【業務内容】

ジオマティクスセールスは、Leica Geosystemsのジオマティクス製品（測量機器・GNSS製品群）の営業販売活動を担当します。

新規顧客の開拓および既存顧客との関係強化を通じて事業成長を推進するとともに、顧客の課題やニーズを把握し、関連部門と連携しながら最適なソリューションを提案します。

顧客との継続的な関係構築を通じて顧客満足度の向上を図り、売上目標の達成に貢献します。

<具体的には>

- ・ジオマティクス（測量・GNSS）製品およびソリューションの営業活動
- ・新規顧客の開拓および既存顧客の育成
- ・市場シェア拡大に向けた営業活動
- ・顧客ニーズの把握および関係構築
- ・製品およびアプリケーションに関するトレーニング、デモ支援
- ・販売計画および営業戦略の立案・実行
- ・売上目標の達成
- ・業界動向および顧客ニーズの把握
- ・販売予測（フォーキャスト）および営業報告の作成

【雇用形態】

正社員

【給与】

理論年収：600万円～900万円

【就業時間】

会社の規定に準ずる

【勤務地】

会社の規定に準ずる

【休日休暇】

会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】

会社の規定に準ずる

Required Skills**【必須要件】**

- ・3年以上の法人営業経験
- ・新規顧客開拓および既存顧客への提案活動の経験
- ・社内外の関係者と連携しながら業務を推進できる方
- ・売上目標の達成に向けて主体的に行動できる方

【歓迎要件】

- ・測量、建設、土木、BIM/CIMに関する知識または経験
- ・直販（ダイレクトセールス）の経験
- ・コミュニケーションおよび対人折衝能力
- ・問題解決能力および顧客対応力
- ・営業計画や戦略を立案・実行できる能力
- ・英語によるコミュニケーション経験があれば尚可

Company Description