



【建設SaaS】営業部長

Job Information

Recruiter

United World Inc

Job ID

1614720

Industry

Other (Manufacturing)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7 million yen ~ 10 million yen

Refreshed

September 30th, 2026 16:31

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■具体的な業務内容

- ・建設業界向けのSaaSサービスの導入提案(LINEでの日報報告、それに紐づく勤怠、工事収支管理、見積作成の自動化など)
- ・数値/コンピテンシーの両面からのメンバー管理・育成(目標設定・期中管理・考課)
- ・現場解像度を高めた状態での業務プロセス改革・推進
- ・組織・ナレッジの構築(属人化を防ぐため、再現性の高い営業プロセスやノウハウをチーム全体へ共有・展開)
- ・経営方針に基づいた営業戦略、方針、組織KPIの設計実行
- ・クロスファンクション連携: マーケティングやカスタマーサクセス、プロダクト開発部門と連携する調整力

■部署構成

インサイドセールス3名・フィールドセールス2名・カスタマーサクセス1名の6名体制(正社員5名、フリーランス1名)

Required Skills

【必須要件】

・法人営業の管理職経験3年以上(目標設定・評価含む)

※業界経験不問 異業界出身の社員が多数活躍

【歓迎要件】

・SaaSなどの無形商材の営業経験

・建設業界の知見

【求める人物像】

・自ら率先して実行含め、組織をリードできる方

・ブレインゲーマネージャーとして自ら商談に入りつつ、チーム全体の成果を最大化できる方

・数字に基づいて課題を特定し、施策に落とし込める分析力・実行力

・メンバーの成長に向き合い、育成を通じて組織力を高めることに意欲のある方

・建設業界のDX推進という事業の社会的意義に共感し、業界の顧客に誠実に向き合える方

・変化の速い環境で、既存の仕組みを主体的に見直し、改善し続けられる方

Company Description