



[Product Sales] SaaS solutions for Plant/Construction Design

募集職種

人材紹介会社
ユナイテッドワールド株式会社

求人ID
1543864

業種
ソフトウェア

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
600万円 ~ 1000万円

更新日
2025年06月09日 16:18

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
流暢

最終学歴
大学卒：学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

[Job Description]

They are looking for a specialist to promote domestic and international sales of the company group's products. After joining the company, you will be seconded to a joint venture between the company and a major general contractor and will be in charge of domestic and international sales of plant design solutions.

In addition to the challenge of proposing groundbreaking products to major companies around the world, you will also work with management, marketing, CS, technical staff, and administrative departments to tackle the management challenge of establishing an overseas sales system, so this position is best suited to someone with strong sales skills and creativity.

[Specifically]

- Formulate and promote sales strategies, market selection, research, and development strategy formulation, customer interviews, business development, and improvement proposals for product and service development
- Formulate and promote account plans and various linked individual measures
- Develop customers and build relationships and trust

- Proposal to each customer, closing, and sales process management
- Prepare technical FAQs and product demos in line with releases and updates
- Set and execute goals and indicators (KGI/KPI)
- Optimize sales methods, standardize and model, and prepare manuals, etc.

[Attractiveness of the job]

- You will be involved in global SaaS projects.
- You will work on products with a high social contribution that will have a major impact on the plant industry.
- You will be involved in building an organization from 0 to 1 as a leader in the overseas sales organization within the organization.
- Highly profitable/rapidly growing company.

【会社紹介】

技術をデジタルに。社会を軽やかに。

これまで日本の企業は世界中の人々の生活を豊かにし、社会を支える高度な技術を創造してきました。しかし、これらの高難度の技術の多くは暗黙知化されているために、テクノロジーの力を活用できないままです。同社は難解な暗黙知のモデル化を行うと共に、最先端のテクノロジーで生産性の飛躍的な向上とデジタルによる知の継承を達成してきました。難易度の高い課題にこそ、人々の生活を豊かにそして社会を軽やかにするインパクトがあります。世界に誇る技術をアップデートし、社会に実装するまでやり抜く。それが同社の役割です。

【同社ビジネスモデルについて】

建設業界のニッチ領域の課題を解決するデジタル事業を創造しております。「プロダクト共創開発」から「共創プロダクト販売」までを実施するビジネスモデルによって、他社・業界比較で高い成長性・収益性・継続性を実現しております。

【プロダクト共創開発について】

「プロダクト共創開発」は、建設業界に特化したDXコンサルティングからシステム開発までを行う事業です。クライアント企業との継続的な協同関係を通じて、コンサルティングからシステム開発、事業化までを実行します。このプロセスでは、ユーザー企業とベンダー企業がメンバーを出し合い、アジャイル開発チームを組成し、システム開発を行います。

【事業の特徴】

- ・3ヶ月程度でPoCを行い、クライアント企業に開発の方向性と当社の技術力を確認いただく開発はアジャイル型で、クライアント企業のフィードバックを以降の開発内容に即時反映する
- ・クライアント企業の理解を得ながら、徐々に開発規模を拡大していく

【プロダクト事例】

従来の作業では、配管1本の設計に「2時間」かかっていたものを、1時間で約1000本もの配管の自動ルーティングを実現。仕様変更や人材不足などが原因で長期化しがちだった工期を劇的に圧縮し、それに伴いコストも低減します。プラントの基本設計業務のうち空間設計に掛かる工数の80%程度を削減し、今までの約5倍の速度で3Dモデル作成が可能となりました。

【今後の事業について】

同社は2023年3月に東証グロース市場に新規上場いたしました。これまでは設計段階の業務効率化を行っていましたが、更なる課題解決をしていこうと考えております。設計だけでなく、施工、維持管理といった課題解決を可能とし、あるべき姿を実現できるようWebサービスの開発も進めております。

【仕事内容】

同社グループのプロダクトの国内・海外営業を推進するスペシャリストの募集です。入社後当面は、同社と大手ゼネコンのジョイントベンチャーに在籍向出し、プラント設計用ソリューションの国内・海外営業を担当していただきます。

今までにない画期的な製品を各国の大手企業に提案していくチャレンジに加え、海外営業体制の確立という経営課題に、経営陣、マーケティング担当、CS担当、技術陣、管理部門等と連携してチャレンジしていただきますので、高い営業力と創造性を兼ね備えた方がフィットするポジションです。

【具体的には】

- ・営業戦略の策定、推進・市場選定、調査、開拓戦略策定・顧客ヒアリング、事業開発、商品やサービス開発への改善案出し
- ・アカウントプラン及び連動する各種個別施策の策定と推進
- ・顧客の開拓及び関係性・信頼構築
- ・各顧客への提案〜クロージング、営業プロセス管理
- ・リリースやアップデートに合わせた、技術的FAQ整理や製品デモの準備
- ・目標や指標（KGI・KPI）の設定、遂行
- ・営業手法の最適化、標準化・型化、マニュアルの整備など

【求人の魅力】

- ・グローバルSaaS案件に関わっていただけます。
- ・プラント業界に大きなインパクトを与える社会貢献性の高いプロダクトに取り組んでいただけます。
- ・組織における海外営業組織の第一人者として0→1の組織構築に携わっていただけます。
- ・高収益/急成長中の会社です。

スキル・資格

[MUST]

- 3+ years of experience in selling enterprise software in Japan and overseas
- Strong English skills and practical experience using English
- Experience and good track record in B2B sales to major companies outside Japan Strong English skills and practical experience using English

[Preferred]

- Experience in selling enterprise software in North America
- Understanding of IT technology and software business
- Experience in sales department- Knowledge of plant industry
- Knowledge of CAD and design work

【必須（MUST）】

- ・ 日本国内・国外でのエンタープライズソフトウェア販売、営業経験が3年以上の方
- ・ 高い英語スキルと、英語を使用した実務経験
- ・ 日本国外の大手企業へのBtoBセールスの経験と良好な実績高い英語スキルと、英語を使用した実務経験

【歓迎要件】

- ・ 北米でのエンタープライズソフトウェア販売、営業経験をお持ちの方
- ・ IT技術やソフトウェアビジネスへの理解
- ・ 営業部門における経験・プラント業界の知識
- ・ CADや設計業務の知識

会社説明