



【800～1500万円】 プロダクトセールスポジション

ダッソー・システムズ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...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

ダッソー・システムズ株式会社

求人ID

1554160

業種

ソフトウェア

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

800万円 ～ 1500万円

勤務時間

09:00 ～ 18:00

休日・休暇

【有給休暇】初年度 10日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 GW 夏季休暇 年末年始 土日、祝日、夏季休暇（3日...）

更新日

2025年09月04日 14:00

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

流暢

日本語レベル

ネイティブ

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

【求人No NJB2176813】

セールスとして製造業顧客の設計・開発プロセスを最適化するCAEソリューションの提案を行っていただきます。

※CAEとはものづくりにおける研究・開発工程において、試作品によるテストや実験のかわりに、コンピュータ上のモデルを用いてシミュレーションし分析する技術のことを言います。

マーケットを俯瞰した上でビジネス戦略の立案から実行（リード作りから提案・受注まで）、ビジネスパートナーの教育など幅広い業務をお任せします。

また、現場レベルからCクラスまで顧客のカウンターパートも広いため、社内のクライアントエグゼクティブ（アカウント営業）、プリセールス、コンサルタント、マーケティングなどの人員を巻き込みながら提案活動を実施し、案件クローズまでをリードしていただきます。

ご経験や所属部署の状況により直販ビジネス中心や代理店ビジネス中心などお任せする業務は柔軟に検討します。

【具体的には】

■大手製造業の製品開発部門及び研究開発部門へのシミュレーションソフトウェアのセールス

- ・日本市場の新規開拓、既存顧客に対する拡販
- ・イニシアチブに基づいた販売戦略の立案と実行
- ・注力顧客に対するアカウントプランの立案とセールス活動

■担当顧客の課題の解決、目標達成のための提案活動およびエンゲージメント

■製造業における DX、電動化、 5G通信など大きな成長分野での提案活動

■主な対象顧客・産業 /部門

- ・大手製造業の製品開発部門、研究部門など
- ・自動車、産業機械、材料、半導体など多岐に渡る産業が対象
- ・対象部門は、製品開発、研究開発、 DX推進など製品開発に関わる部門と DXを支援する部門

■主な商材・ソリューション

- ・製品開発におけるシミュレーションソフトウェア（構造、流体、電磁場、機構など）
- ・顧客のビジネスプロセス変革を支援するプラットフォーム
- ・また上記のソフトウェアを組み合わせたソリューション、サービスの提案

担当ソリューション

構造、流体、音響、電磁気、マルチボディなど幅広い分野をカバーしたCAEソフトウェア群です。

製造業顧客はシミュレーションを活用することで、コストも時間も掛かる試作前に製品性能、信頼性や安全性を評価し、設計品質を向上させることができます。

【入社後の流れ】

以下のような内容は組織的なトレーニングとして随時実施されているので、トレーニングを受けていただければ、基本的な業務の流れは習得できることを想定しております。

- ・社内業務システムのトレーニング
- ・製品トレーニング
- ・営業プロセスに関するトレーニング
- ・既存顧客や担当顧客に関する引継ぎや過去の経緯などの情報の共有
- ・技術営業部門とのコミュニケーション・チーム内の意識合わせ

経験に応じて、3か月を目途に独り立ちし、担当顧客や新規開拓の営業活動ができることを期待。

スキル・資格

■必須条件

- ・大手企業に対する法人営業経験
- ・ビジネスレベルの英語力

■歓迎条件

- ・完成車メーカーや自動車部品メーカーへの営業経験
- ・IT業界でのソリューションセールス経験
- ・様々な製品・ソリューションを扱った経験

会社説明

3Dソフトウェアソリューション群（PLMプラットフォーム、CAD、CAE、SCM、Digital Manufacturing、Analytics等の幅広いソリューション）の日本ならびにアジア市場における販売・マーケティング、コンサルティング、サポート等