



## BIMソフトウェア製品TEKLA 営業

株式会社トリンプル・ソリューションズでの募集です。法人営業（その他）のご経験...

### 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

株式会社トリンプル・ソリューションズ

#### 求人ID

1587919

#### 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

700万円～経験考慮の上、応相談

#### 勤務時間

09:00～18:00

#### 休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社後6ヶ月目から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土日祝日 年...

#### 更新日

2026年05月01日 18:00

### 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

ビジネス会話レベル

#### 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 NJB2311984】

「業界シェア世界No.1」の3次元CAD自社商材「BIMソフトウェア」拡販の為、リニューアルセールス/既存顧客担当を募集しております。  
顧客先は、国内の建設会社、設計会社、鉄骨製作会社等になります。  
小規模な住居から高層ビル、工場など大型インフラまで世界中の幅広い分野で使用されます。

【具体的な仕事内容】

- ・ 既存顧客の課題解決に向けた提案やフォロー
- ・ ソフトウェア年間契約の更新等
- ・ 新規顧客開拓（できれば）

※新規顧客はお客様からの紹介、業界紙やWebを参照された企業からのお問合せ等に対してプリセールスエンジニアと協力して同社ソリューションを提案していきます。

---

## スキル・資格

【必須】

直販法人営業経験3年以上

【歓迎】

建設・製造・IT業界の営業経験者

新規開拓営業の経験

ソフトウェア業界でのライセンス契約更新、アップセルなどの経験

---

## 会社説明

測量機器、建設に関するソフトウェアの販売