



## 【1800～2000万円】法人向けソフトウェア営業

タレスDISジャパン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

タレスDISジャパン株式会社

#### 求人ID

1591746

#### 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

1800万円～2000万円

#### 勤務時間

09:00～17:30

#### 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 祝日 GW 夏季休暇 年末年始

#### 更新日

2026年05月14日 15:54

### 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 NJB2372781】

B2Bソフトウェア営業として新規顧客担当の営業を募集。  
新規ビジネス獲得および売上成長を推進する重要な役割を担う。

顧客：製造業界、医療機器メーカー、産業オートメーション/IoTなど大手企業が多め

担当商材：ソフトウェアライセンス一括管理ソフト

例：全国にあるUFOキャッチャーのライセンスソフトを本社で一括管理するため大手おもちゃメーカーが購入

**主な業務**

見込み顧客との関係構築・育成を行い、さまざまな業界の意思決定者に対して、ソフトウェアソリューションを提案・販売する。

顧客への深耕のため担当エリアにおける営業戦略の立案・開発・実行に加え、正確かつ現実的な売上予測の作成も職務に含まれます。

**1. 新規開拓・リード創出**

ターゲット市場における潜在顧客の特定および調査

コールドコール、メールキャンペーン、ネットワーキングなど多様な手法による新規リード創出

業界をリードする展示会・イベントの調査、企画、参加を通じたThales Software Monetization (SM) の思想の発信およびリード獲得

人脈ネットワークを活用し、価値を市場に啓蒙し、リードを創出

**2. 顧客エンゲージメント**

顧客の要件や課題を深く理解するための詳細なニーズ分析

価値が伝わるプレゼンテーションおよびデモの実施

**3. 関係構築**

ターゲット市場および顧客組織の主要意思決定者との、長期的かつ強固なリレーションシップの構築・維持

顧客の目標を理解し、ビジネス目標に沿ったソリューションを提案する

顧客の声をThalesの経営層およびプロダクトマネジメントへフィードバックし、顧客主導の成長を促進

**4. 交渉・クロージング**

競争力のある営業提案書の作成・提示

双方にとって価値のあるWin Winの条件交渉および契約締結

**5. 社内連携**

セールスエンジニア、ビジネス価値推進担当、プロダクト開発、マーケティングチームと密接に連携し、

リード創出からソリューション提供まで一貫した営業プロセスを推進

**スキル・資格**

法人向けのB2B営業経験3年以上

ソフトウェア、SaaS、AI、データ分析などのIT知識

見込み顧客の開拓から契約締結まで、営業プロセス全体（フルサイクル）を一貫して管理した実績

組織の複数階層（現場～経営層）と関係構築できる能力

CRMツール（例：Salesforce）に関する知識・利用経験

尚可

新規顧客開拓経験

技術バックグラウンドを持ち、顧客対応や営業職へキャリア転向した方

Salesforceの高い運用スキル

SaaS、CRM、ERP、または課金（Billing）テクノロジーに関する実務経験

**会社説明**

～ Thales DISが提供する製品、プラットフォームおよびサービス ～  
 ■インテリジェントカード（ICカード）事業（世界最大シェア）  
 ■電子取引ソリューションおよび、運営管理サービス事業  
 ■ITシステムにおけるセキュリティ事業  
 ■SIMカード、関連ソフトウェアのソリューション提供 など