

MichaelPage

www.michaelpage.co.jp

Sales Executive

営業担当 / ソリューション営業

募集職種

人材紹介会社

マイケル・ページ・インターナショナル・ジャパン株式会社

求人ID

1595390

業種

その他 (IT・インターネット・ゲーム)

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

1500万円 ~ 2000万円

更新日

2026年06月08日 11:26

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

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

東京を拠点に、GNSS/RTKハードウェアおよび関連ソフトウェアソリューションのAPAC市場での成長を牽引するSales Executiveポジションです。新規顧客開拓、パートナー連携、ソリューション提案を通じて、測量・建設・インフラ・農業・公共安全などの領域における売上拡大を担っていただきます。

企業情報

本企業は、フォトグラメトリ、ドローンマッピング、3Dモデリング、リアリティキャプチャ領域で事業を展開するグローバルテクノロジーカンパニーです。ドローン、モバイル端末、RTK/GNSS技術、クラウド、デスクトップソフトウェアを組み合わせて、測量、建設、インフラ、農業、エネルギー、公共安全など多様な業界のデジタル化を支援しています。日本市場においても、建設DX、測量DX、インフラ点検、現場管理の効率化といった成長領域でさらなる事業拡大が期待されています。

職務内容

・日本を拠点に、APAC地域におけるGNSS/RTKハードウェアおよび関連ソフトウェアソリューションの売上拡大を推進

- ・新規顧客の開拓、既存顧客との関係強化、販売機会の創出および案件化
- ・測量、建設、インフラ、農業、エネルギー、公共安全などの顧客課題を理解し、最適なソリューションを提案
- ・販売代理店、パートナー、社内技術チームと連携し、案件創出からクロージングまでをリード
- ・製品デモ、商談、提案活動、イベント、展示会などを通じてソリューションの価値を訴求
- ・市場動向、競合情報、顧客ニーズを把握し、日本およびAPAC市場での営業戦略に反映
- ・売上目標達成に向けたパイプライン管理、フォーキャスト、営業報告を実施
- ・顧客やパートナーからのフィードバックを社内に共有し、製品・サービス改善や市場開拓に貢献

条件・待遇

- ・年収：16,000,000円～20,000,000円程度を想定
- ・急成長するドローンマッピング、GNSS/RTK、建設DX、測量DX領域でキャリアを築ける機会
- ・日本を拠点にAPAC市場の成長に関わる、裁量の大きい営業ポジション
- ・ハードウェアとソフトウェアを組み合わせた高付加価値ソリューションを提案できる環境
- ・グローバルな製品力とブランドを持つ企業で、日本市場の拡大に直接貢献できるチャンス
- ・ハイブリッド/柔軟な働き方の可能性

応募は、以下の応募ボタンからお願いします。詳細につきましては、Joshua Ferrisにお問い合わせください+813 6832 8628

スキル・資格

- ・B2B営業、ソリューション営業、ハードウェア/ソフトウェア営業いずれかの経験
- ・新規開拓に強く、自ら市場を切り開き、顧客接点を創出できる方
- ・測量、建設、土木、インフラ、ドローン、GIS、GNSS/RTK、3Dデータ、SaaS、または関連テクノロジー領域への関心・理解
- ・技術的な製品を顧客課題に結びつけて分かりやすく提案できるコミュニケーション能力
- ・代理店、パートナー、技術チームと連携しながら案件を推進できる協調性
- ・売上目標に対して主体的に行動できるハンター型の営業マインド
- ・日本語での流暢なコミュニケーション能力
- ・グローバルチームと連携できる英語力があれば尚可

会社説明

本企業は、フォトグラメトリ、ドローンマッピング、3Dモデリング、リアリティキャプチャ領域で事業を展開するグローバルテクノロジーカンパニーです。ドローン、モバイル端末、RTK/GNSS技術、クラウド、デスクトップソフトウェアを組み合わせ、測量、建設、インフラ、農業、エネルギー、公共安全など多様な業界のデジタル化を支援しています。日本市場においても、建設DX、測量DX、インフラ点検、現場管理の効率化といった成長領域でさらなる事業拡大が期待されています。