


# BIMソフトウェア製品TEKLA　セールス（大阪）

**株式会社トリンブル・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**
株式会社トリンブル・ソリューションズ

**求人ID**
1596357

**業種**
ソフトウエア

**会社の種類**
外資系企業

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
大阪府

**給与**
700万円 ~ 1500万円

**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11月13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**
ネイティブレベル

**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」拡販のため、大阪でのセールス職を募集しています。
顧客先は、国内の土木・建設会社、設計会社、鉄骨製作会社になります。
小規模な住居から高層ビル、工場、橋、遊園地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（鉄骨製作会社向けの新規開拓を予定）
※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

■働き方
大阪を拠点として活動いただきますが、得意先によっては出張が発生します

## スキル・資格

直販法人営業経験3年以上
建設・土木・製造・IT業界の営業経験
新規開拓営業の経験

■歓迎
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