

建設DXソリューション営業（測量・インフラ領域 / 直販担当）｜年収500 ~ 800万円@東京

募集職種

人材紹介会社
株式会社グローバルイニシアティブ

採用企業名
ドローンのSaaSプロダクト会社

求人ID
1602286

業種
ソフトウエア

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 渋谷区

給与
500万円 ~ 800万円

勤務時間
フレックスタイム制　（1日あたりの標準労働時間は8時間）コアタイム 11:00 ~ 17:00

休日・休暇
年間休日数：120日｜完全週休2日制（土日祝),有給休暇,年末年始休暇,慶弔休暇,産前・産後休業制度,育児休業制度

更新日
2026年11月16日 02:00

応募必要条件

職務経験
1年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
無し

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

| 仕事内容

測量会社、建設コンサルタント、インフラ事業者（鉄道・道路・電力等）に対する、自社プロダクトの提案営業。

・アプローチ： インサイドセールスが獲得したリードや、展示会・セミナー経由の顧客に対する商談実施。
・ソリューション提案： 単なる機材販売ではなく、「現場のどの業務をどう効率化できるか」「3次元データをどう活用するか」という業務フロー全体の改善提案。
・導入支援・伴走： 導入後の現場での運用定着に向けたサポート（CSチームや技術開発チームと連携）。

・顧客の声の還元： 現場の課題や要望を開発チーム（R&D）へフィードバックし、製品改善に寄与。
※扱う商材は、数百万円〜1,000万円規模のハードウェアと、継続的なSaaS（ソフトウェア）利用を組み合わせたビジネスモデルです 。

スキル・資格

| 必須条件

・法人営業を志向していること
・ITリテラシー・ドキュメント作成能力
・Excel（VLOOKUP/ピボットテーブル等）、PowerPointでの提案書作成スキル（実務レベル）。
・新しい技術・知識への学習意欲

入社後3〜6ヶ月で測量・建設の専門知識をキャッチアップできる知的好奇心。

| 歓迎条件

・法人営業経験（3年以上目安）
  - 有形・無形は問いませんが、顧客の課題をヒアリングし、解決策を提示するソリューション営業の経験。
  - 自身の営業実績（達成率、MVP、改善実績など）を定量的に語れること。
・テクノロジー関連企業での業務経験
・代理店プログラムの設計や運用
・CRMツールを用いた顧客管理の設計や運用
・Powerpoint/Word中級レベル以上
・プレゼンテーションの基礎スキル

会社説明