



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

ソフトウェア

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08月24日 00:00

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

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