



【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

1608134

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08月20日 16:06

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