

ダイレクトセールス担当（リアリティキャプチャ製品）測量・計測ソリューションのグローバル企業

スウェーデンに本拠を置くHexagonグループ / 外資×日系の落ち着いた雰囲気

募集職種

採用企業名
ライカジオシステムズ株式会社

求人ID
1612640

部署名
Reality Capture事業部

業種
機械

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, 港区

最寄駅
都営大江戸線、　赤羽橋駅

給与
600万円 ~ 900万円

勤務時間
フレックスタイム制あり（コアタイムなし）※標準的な労働時間：9:00 ~ 17:30

休日・休暇
完全週休2日制（土日祝）

更新日
2026年10月27日 11:00

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
日常会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
短大卒： 準学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

職位：ダイレクトセールス担当（将来のセールスリーダー / 担当マネージャー候補）

部門：Reality Capture事業部

勤務地：東京

レポートライン：Reality Capture事業部長

担当エリア：関東・北関東エリア

部下：なし（将来的にチームリードを担っていただくことを想定）

本ポジションの魅力：

Reality Captureおよびデジタルツイン市場は、建設、土木、製造、インフラ分野におけるデジタル化の進展に伴い、今後も成長が期待される領域です。本ポジションでは、Reality Capture製品や3DRソフトウェアの提案・販売を通じて、お客様の課題解決や業務改善に貢献することができ、業界でまだまだ数の少ない3次元データのプロフェッショナルとなる職務です。アプリケーションエンジニアやグローバルチームと連携しながら、3Dデータ、点群、ソフトウェアソリューションに関する専門知識を深められる環境です。

本ポジションは、目の前の営業成果だけでなく、将来の事業の中核を担うリーダー候補としての採用です。点群・3D分野の経験は問いません。入社後に専門性を身につけ、次のようなキャリアに挑戦していただけます。

- 英語を使った海外技術者とのコミュニケーション：営業担当としては多くはありませんが、スイス本社スタッフをはじめとする海外の開発・プロダクトチームと、製品仕様や日本のお客様の要望について直接やり取りする機会があります。英語は入社時点で流暢である必要はなく、海外コミュニケーションが得意・熱心な方には機会があるという状況です。
- 担当マネージャーへのキャリアパス：お客様の声を最もよく知る立場として、実績に応じて日本市場における製品戦略や本社への製品提案を担うプロダクトマネージャーや、プロジェクトマネジャー、アカウントマネジャーへの道があります。
- 営業リーダーへのキャリアパス：事業拡大に伴い、将来的には営業チームを率いるリーダーとしての活躍を期待しています。

職務概要

本ポジションは、担当エリアにおいてReality Capture製品、ソフトウェアおよび関連サービスの販売を通じて、売上および収益の拡大を担います。

既存顧客との関係強化および新規顧客の開拓を通じて、顧客の課題を理解し、最適なソリューションを提案します。

対象業界は、土木、建設、測量、プラントエンジニアリング、製造業、インフラ、公益事業など多岐にわたり、新たな市場・用途の開拓にも取り組みます。

また、Reality Captureハードウェアに加え、点群処理ソフトウェア製品の提案および販売を担当し、ハードウェアとソフトウェアを組み合わせた包括的なソリューション営業を推進します。モノ売りではなく、顧客の悩みをコンサルティングして解決する、３Ｄコンサルタントという側面もあります。

入社後はまず製品知識の習得と既存顧客での実績づくりに注力いただき、段階的に担当範囲と役割を広げていきます。

主な職務内容

- 担当エリアにおける営業戦略および販売計画の立案・実行
- Reality Capture製品およびソフトウェアの販売促進
- 既存顧客との関係強化および取引拡大
- 新規顧客および新たなビジネス機会の開拓
- 顧客課題や業務プロセスを把握した上でのソリューション提案
- 見込み顧客の発掘から提案、交渉、受注までの営業活動全般
- Reality Captureハードウェアおよび3DRソフトウェアを組み合わせた提案営業
- Leica Geosystems製品および他社製機器で取得された点群データを活用したソフトウェア販売機会の創出
- 顧客向けプレゼンテーションおよびデモンストレーションの実施
- アプリケーションエンジニアやサポートチームと連携したソリューション提供
- 顧客課題への一次対応および社内関係部署との調整
- お客様の声や市場ニーズの海外開発・プロダクトチームへのフィードバック（英語でのやり取りを含む）
- 製品、ソフトウェア、市場動向に関する継続的な知識習得
- ※勤務時間の約60〜70％程度は顧客訪問を中心とした外勤業務を想定しています。

スキル・資格

■必須要件

- 法人営業、または技術職（エンジニア、サービス、技術サポート等）としての顧客対応経験
- 目標を持って粘り強く取り組み、成果を出した経験（営業職以外でも可）
- お客様や周囲の課題を理解し、解決策を考えて提案した経験
- 相手に合わせて分かりやすく説明・提案できること
- リモートワーク環境において自律的に業務遂行できること
- ネイティブレベルの日本語力（お客様との折衝が可能なレベル）
- 普通自動車運転免許
- 理工学系の知識もしくは興味

※レーザースキャナー、点群、3Dデータに関する知識は必須ではありません。入社後、製品トレーニング、アプリケーションエンジニアとの同行、海外研修などを通じて習得いただけます。

■歓迎要件

- 新規顧客開拓を含む法人営業経験、および営業目標の達成実績
- 土木、建設、測量、製造、プラント、インフラ関連業界での経験
- レーザースキャナー、点群データ、3Dデータ関連ソリューションの営業経験
- CAD、BIM、GIS、デジタルツイン関連分野の知識または経験
- ソフトウェア、SaaS、サブスクリプションサービスの営業経験
- エンタープライズソリューション営業経験
- Salesforce等のCRMシステム利用経験
- 土木工学、測量、機械工学、コンピュータサイエンスなどの技術的バックグラウンド
- 英語でのコミュニケーション経験（読み書き中心でも可。業務を通じて伸ばしたい意欲を重視します）
- チームリーダー、後輩指導、プロジェクト推進などの経験

■求める人物像

- 自ら課題を発見し、主体的に行動できる方
- 新規市場や新しいビジネス機会の創出に意欲的な方
- 顧客との長期的な信頼関係構築を重視できる方
- 技術やソフトウェアへの興味・学習意欲が高い方
- 技術的な内容を理解し、お客様の言葉に置き換えて伝えることが好きな方
- 社内外の多様な関係者と協働できる方
- 目標達成に対して高いコミットメントを持てる方
- 英語や海外とのやり取りに前向きに挑戦したい方
- 将来、チームを率いること、または製品戦略に関わることに意欲がある方

■期待される成果

- 担当エリアにおける継続的な売上目標達成
- 新規顧客獲得および市場開拓
- Reality Capture製品および3DRソフトウェアの売上拡大
- ハードウェアとソフトウェアを組み合わせたソリューション提案の推進
- 精度の高い案件管理および売上予測
- 長期的かつ強固な顧客関係の構築
- 業界横断的な新規ビジネス機会の創出

■入社後のステップイメージ

- 入社〜1年目：製品・ソフトウェア知識の習得、既存顧客を中心とした受注実績づくり
- 2〜3年目：新規市場・用途の開拓、海外プロダクトチームへの市場フィードバックの主導
- 以降：実績と本人の志向に応じて、セールスリーダーまたはプロダクトマネージャーへ

■キャリア開発

本ポジションでは、高度なソリューション営業スキル、業界知識、および事業開発能力を身につけることができます。

営業成果や組織への貢献に応じて、将来的にはシニアセールス、セールスリーダー、マネジメントポジションなどへのキャリア形成の機会があります。

特に本ポジションは将来のリーダー候補として位置づけており、実績に応じてプロダクトマネージャー、セールスリーダーへのキャリアパスを想定しています。

また、グローバルチームとの協業や海外研修を通じて、国際的なビジネス経験を積むことも可能です。

英語力はやる気次第で入社後、海外技術者との実務コミュニケーションを通じて伸ばしていただくことも可能です。

会社説明