



ダイレクトセールス担当（リアリティキャプチャ/関東エリア）スイス発/外資系 / 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09月15日 12:10

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

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

《募集要項・本ポジションの魅力》

- Reality Capture製品・3DRソフトを提案し、顧客の業務改善や課題解決に貢献
- 建設・製造・インフラなど幅広い業界の顧客課題に向き合い、新市場を開拓するやりがい
- 3Dデータや点群、デジタルツインの専門知識を深め、グローバルな営業経験を積める環境
- コアタイムなしのフレックス制や部分リモート、海外研修など柔軟で成長を支える制度が充実

【業務内容】

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、3DR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。

< 具体的には >

- 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
 - 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60～80％は顧客訪問を中心とした外勤業務を想定しています。

< 職位 >

ダイレクトセールス担当

< レポートライン >

Reality Capture事業部長

< 担当エリア >

関東エリア

< 部下 >

なし

■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、RealityCapture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ます。

また、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。

■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

■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。

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。

【雇用形態】

正社員

【給与】

年収：600万円 ～ 900万円

■昇給：年1回 /1月

【就業時間】

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（所定労働時間：7時間30分 / 休憩60分）

■残業：あり（平均残業時間：20時間）

【勤務地】

本社：東京都港区三田1-4-28 三田国際ビル18階

（変更の範囲：会社の定める全ての場所）

■アクセス：

- ・都営地下鉄大江戸線 赤羽橋駅 徒歩3分
- ・都営地下鉄三田線 芝公園駅 徒歩5分
- ・JR山手線田町駅 徒歩15分

■受動喫煙対策：屋内禁煙（屋内喫煙可能場所あり）

※部分的なりモトワーク可

【休日休暇】

- ・年間休日 120 日
- ・完全週休二日制（土日祝）
- ・GW
- ・夏季休暇（5日）
- ・年末年始（7日）
- ・有給休暇（入社半年経過時点10日）

【待遇・福利厚生】

- ・交通費全額支給
※公共交通機関の通勤定期費用を全額支給（半年に1回）
※テレワーク勤務をしている場合は、通勤定期費用の支給無し（出社時に使用した公共交通機関の費用を月ごとの実費精算）
- ・社会保険（健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険）
- ・ベネフィットステーション加入
- ・社内教育/海外でのトレーニングあり
- ・退職金制度あり（定年：62歳）
- ・社内研修制度 ※webでの研修制度あり
- ・出張手当
- ・スマートフォン貸与
- ・e-Learning、表彰制度（好業績の場合海外での表彰等あり）

スキル・資格

【必須要件】

- ・法人営業の実務経験
- ・新規顧客開拓を含む営業経験
- ・営業目標の達成実績
- ・顧客課題を理解し、ソリューション提案を行った経験
- ・高い主体性とセルフマネジメント能力
- ・優れたコミュニケーション能力およびプレゼンテーション能力
- ・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
- ・普通自動車運転免許

【歓迎要件】

- ・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
- ・実務レベルの英語力

【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
- ・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

会社説明