

営業担当：ジオマティクス製品　測量・計測ソリューションの欧州系グローバル企業

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
1614360

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

給与
600万円 ~ 1000万円

勤務時間
会社の規定に準ずる

休日・休暇
会社の規定に準ずる

更新日
2026年11月07日 00:00

応募必要条件

職務経験
3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
高等学校卒

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≫

- 測量・GNSS製品の法人営業、新規開拓から既存顧客の関係強化まで担当
- 顧客の課題やニーズを捉え、最適な製品・ソリューションを提案できる
- 営業戦略の立案から実行まで担い、市場シェア拡大や事業成長に貢献できる
- 外資×日系の落ち着いた環境で、幅広い顧客と関わりながら営業経験を広げられる

【業務内容】
ジオマティクスセールスは、Leica Geosystemsのジオマティクス製品（測量機器・GNSS製品群）の営業販売活動を担当します。
新規顧客の開拓および既存顧客との関係強化を通じて事業成長を推進するとともに、顧客の課題やニーズを把握し、関連部門と連携しながら最適なソリューションを提案します。
顧客との継続的な関係構築を通じて顧客満足度の向上を図り、売上目標の達成に貢献します。

＜具体的には＞

- ジオマティクス（測量・GNSS）製品およびソリューションの営業活動
- 新規顧客の開拓および既存顧客の育成
- 市場シェア拡大に向けた営業活動
- 顧客ニーズの把握および関係構築
- 製品およびアプリケーションに関するトレーニング、デモ支援
- 販売計画および営業戦略の立案・実行
- 売上目標の達成
- 業界動向および顧客ニーズの把握
- 販売予測（フォーキャスト）および営業報告の作成

【雇用形態】
正社員

【給与】
理論年収：600万円～900万円

【就業時間】
会社の規定に準ずる

【勤務地】
会社の規定に準ずる

【休日休暇】
会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】
会社の規定に準ずる

スキル・資格

【必須要件】

- 3年以上の法人営業経験
- 新規顧客開拓および既存顧客への提案活動の経験
- 社内外の関係者と連携しながら業務を推進できる方
- 売上目標の達成に向けて主体的に行動できる方
- 測量、建設、土木、BIM/CIM、精密機器に関する知識または経験

【歓迎要件】

- 地理情報あるいは測量関連技術を理解し、顧客への提案に活かせる方
- 直販（ダイレクトセールス）の経験
- コミュニケーション、問題解決能力および顧客対応力
- 営業計画や戦略を立案・実行できる能力
- 英語によるコミュニケーション経験があれば尚可

会社説明