



【建設SaaS】営業部長

募集職種

人材紹介会社
ユナイテッドワールド株式会社

求人ID
1614720

業種
その他（メーカー）

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
700万円～1000万円

更新日
2026年09月30日 16:31

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
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

- 具体的な業務内容
- ・建設業界向けのSaaSサービスの導入提案(LINEでの日報報告、それに紐づく勤怠、工事収支管理、見積作成の自動化など)
 - ・数値/コンピテンシーの両面からのメンバー管理・育成(目標設定・期中管理・考課)
 - ・現場解像度を高めた状態での業務プロセス改革・推進
 - ・組織・ナレッジの構築(属人化を防ぐため、再現性の高い営業プロセスやノウハウをチーム全体へ共有・展開)
 - ・経営方針に基づいた営業戦略、方針、組織KPIの設計実行
 - ・クロスファンクション連携: マーケティングやカスタマーサクセス、プロダクト開発部門と連携する調整力
- 部署構成
- インサイドセールス3名・フィールドセールス2名・カスタマーサクセス1名の6名体制(正社員5名、フリーランス1名)

スキル・資格

【必須要件】

・法人営業の管理職経験3年以上(目標設定・評価含む)

※業界経験不問 異業界出身の社員が多数活躍

【歓迎要件】

・SaaSなどの無形商材の営業経験

・建設業界の知見

【求める人物像】

・自ら率先して実行含め、組織をリードできる方

・ブレインゲーマネージャーとして自ら商談に入りつつ、チーム全体の成果を最大化できる方

・数字に基づいて課題を特定し、施策に落とし込める分析力・実行力

・メンバーの成長に向き合い、育成を通じて組織力を高めることに意欲のある方

・建設業界のDX推進という事業の社会的意義に共感し、業界の顧客に誠実に向き合える方

・変化の速い環境で、既存の仕組みを主体的に見直し、改善し続けられる方

会社説明