



【800～1700万円】セールスリーダー※マネージャー候補

ダッソー・システムズ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

ダッソー・システムズ株式会社

求人ID

1514917

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

800万円～1700万円

勤務時間

09:00～18:00

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 土 日 GW 夏季休暇 年末年始 土日、祝日、夏季休暇（3日...）

更新日

2025年01月23日 05:00

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 NJB2270955】

Sales Leader Japan

Responsibilities

営業目標と計画：会社の目標を達成するための効果的な営業戦略を立案、実行する。営業成績のKPIをモニターし、上司に定期的な報告を行う。

キャリアアップの可能性としてのチームマネジメント：多様な文化を持つ営業・技術チームメンバーを指導、育成、管

理し、チームとしての卓越性を達成し、結果を出す文化を醸成する。

顧客エンゲージメント：セールスリードを特定し、それに応じてエンゲージメントレベルをレビューする。人材リソースを効率的に手配し、ビジネス目標を達成し、プロジェクトの期限を守るための活動をマネージする。主要顧客と交渉し、取引を成立させる。

アカウント・マネジメント：当社ソリューションの価値を伝えるために顧客の課題を深く包括的に理解し、エンゲージメントの各段階でガイダンスを提供する。顧客との強固で長期的な関係を築き、維持する。

事業開発：営業およびマーケティング活動をサポートし、開発部門に機能強化の要望や新しい業界動向のエスカレーションを行う。

R&Dへの製品開発に関する協力：顧客のニーズのR D部門へのフィードバック

スキル・資格

Qualifications

- ・ コンピューターサイエンス、エンジニアリング、数学、または関連分野の学業を修了していること
- ・ 5年以上の職務経験
- ・ 営業目標を達成、収益拡大の推進実績のある方
- ・ 主要顧客や関係者との関係を構築し、維持する能力
- ・ エンジニアリング・ソフトウェア市場と競合状況についての知見
- ・ CxOレベルとの長期的かつ複雑な営業契約を成功裏に管理する能力
- ・ 日本語での優れた口頭および書面でのコミュニケーション能力、および国際的なチームとの英語でのコミュニケーション能力
- ・ 社内で使用するCRMソフトウェアの使用経験
- ・ CAD、CAM、CAE、EDA、FEAの経験があれば尚可
- ・ 日本国内および韓国への出張が50%まで可能な方

会社説明

3Dソフトウェアソリューション群（PLMプラットフォーム、CAD、CAE、SCM、Digital Manufacturing、Analytics等の幅広いソリューション）の日本ならびにアジア市場における販売・マーケティング、コンサルティング、サポート等