

太陽光パネル (法人営業) 英語&中国語&日本語 ビジネスレベル

太陽光パネル出荷量世界No.1企業

Job Information

Hiring Company
JinKo Solar Japan K.K.

Job ID
1186564

Industry
Other (Manufacturing)

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio
About half Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Salary
5 million yen ~ 9 million yen

Work Hours
就業時間：9:00 ~ 18:00 (休憩1時間)

Holidays
完全週休2日制 (土日、祝祭日、その他有給休暇、年末年始休暇など) 年間休日120日以上

Refreshed
November 11th, 2026 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Other Language
Chinese (Mandarin) - Business Level

日本語＆中国語＆英語　ビジネスレベル

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

当社は、太陽光発電産業のグローバルリーダーであり、日本においても業界トップの地位にあります。

世界に7か所の生産拠点、15の海外子会社があり、本社のある中国をはじめとして、米国、日本、ドイツ、英国、チリ、南アフリカ、インド、メキシコ、ブラジル、アラブ首長国連邦（UAE）、その他の諸国地域にあるさまざまな公益・商業・居住区顧客基盤に対し、自社ソーラー製品（太陽電池など）を供給し、自社ソリューションとサービスを提供、販売しております。
・2016年からこれまで出荷量世界一位を維持しています。（出典：新エネルギー新聞）
・徹底的な品質管理とコストパフォーマンスの高いワンストップソリューションをご評価いただき、世界90カ国以上に導入実績があります。創業から4年でニューヨーク証券取引所への上場を果たし、2013年3月に日本法人を設立、日本のマーケットへ本格的に参入しています。

【募集背景】
当社は、日本のマーケットへ本格参入して以来、順調に業績を伸ばしています。今後のさらなる事業拡大のため、 営業マネジャー/メンバーとして活躍していただける新たな仲間を募集することになりました。

【業務内容】
ソーラーパネルの法人営業担当として、産業用または住宅用の営業をご担当頂きます。
具体的には、既にお取り引きのある企業様や、新規のお客様に向けて、 ソーラーパネルの提案営業を行います。大手商社・大手電機メーカー・ゼネコン企業に対しては業務用ソーラーパネルを、 ハウスメーカー・電気工事店・販売代理店に対しては家庭用ソーラーパネルを提案していく営業スタイルです。（個人のお客様に対しての営業活動は行いません。）

【必須（MUST）】
・太陽光発電関連機器（パネル、システム、周辺機器（パワコン・架台））の法人営業経験3年以上。
・交渉力、コミュニケーション力、調整力をお持ちの方。

【歓迎（WANT）】
・Word・Excel・PowerPointを使用して提案資料を作成できる方
・英語または中国語での会話が可能な方。

【求める人物像】
・お客様が抱えている課題に対し自ら考えて行動できる方
・業務への向上心をお持ちの方
・経験の無いことにも積極的にチャレンジできる方
・意見やアイデアの発信力・物事の吸収力がある方

【労働条件】
契約期間：期間の定めなし
試用期間：あり（6カ月）
就業時間：9:00 ~ 18:00（休憩1時間）
休日：完全週休2日制（土日、祝祭日、その他有給休暇、年末年始休暇など）年間休日120日以上
社会保険：健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険
食事手当あり
コミッション制度あり

Company Description

当社は、**太陽光発電産業のグローバルリーダーであり、日本においても業界トップの地位にあります。**

世界に7か所の生産拠点、15の海外子会社があり、本社のある中国をはじめとして、米国、日本、ドイツ、英国、チリ、南アフリカ、インド、メキシコ、ブラジル、アラブ首長国連邦（UAE）、その他の諸国地域にあるさまざまな公益・商業・居住区顧客基盤に対し、自社ソーラー製品（太陽電池など）を供給し、自社ソリューションとサービスを提供、販売しております。

・2016年からこれまで出荷量世界一位を維持しています。（出典：新エネルギー新聞）
・徹底的な品質管理とコストパフォーマンスの高いワンストップソリューションをご評価いただき、世界90カ国以上に導入実績があります。創業から4年でニューヨーク証券取引所への上場を果たし、2013年3月に日本法人を設立、日本のマーケットへ本格的に参入しています。

【募集背景】
当社は、日本のマーケットへ本格参入して以来、順調に業績を伸ばしています。今後のさらなる事業拡大のため、 営業マネジャー/メンバーとして活躍していただける新たな仲間を募集することになりました。

【業務内容】
ソーラーパネルの法人営業担当として、産業用または住宅用の営業をご担当頂きます。

具体的には、既にお取り引きのある企業様や、新規のお客様に向けて、 ソーラーパネルの提案営業を行います。大手商社・大手電機メーカー・ゼネコン企業に対しては業務用ソーラーパネルを、 ハウスメーカー・電気工事店・販売代理店に対しては家庭用ソーラーパネルを提案していく営業スタイルです。（**個人のお客様に対しての営業活動は行いません。**）