CareerCross by JAC Recruitment

Monochrome

【第二新卒歓迎】Sales Developer（営業開発・営業組織立上げ）

Job Information

Hiring Company
Monochrome Co., Ltd.

Job ID
1523669

Industry
Petrochemical, Energy

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture, Yokosuka-shi

Salary
5.5 million yen ~ 7.5 million yen

Work Hours
09:00-18:00 休憩：60分

Holidays
完全週休2日制（土日）、祝

Refreshed
July 29th, 2025 11:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Basic

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【募集要項　本ポジションの魅力】

- **働き方：** リモート可、本社・東京オフィス勤務あり、中部地域在住者も応募可
- **業務内容：** B2C・B2B営業、新規顧客開拓、営業組織立ち上げ、案件管理
- **魅力：** 上場を目指すスタートアップ、柔軟な働き方、新規市場開拓に挑戦可

Responsibility

- 太陽光パネル一体型屋根Roof-1および次世代型HEMS Energy-1の売上を最大化する営業活動および営業組織の立上げ。
- 主な業務
  - 営業活動

- B2C（新築住宅オーナー）およびB2B（ハウスメーカー/工務店/建築事務所）新規顧客開拓・案件管理
  - リードへの自社製品（太陽光パネル一体型屋根、HEMS等）の導入提案
    - モノクロームは、単なる太陽光パネルの設置提案だけでなく、「住宅全体のエネルギーの発電～消費をトータルで提案・コーディネートする」価値を提供していきます。
    - 社内の開発部門や施工管理部門、外部専門家と連携し、住宅用の発電および消費に関連した設備機器および設置方法に関する技術や仕組、制度を理解したうえで、顧客に対してベストなプランを提案して頂きます。
    - 具体的には、自社製品導入による効果、発電量試算、屋根配置図作成、見積書作成、必要な屋根材やパーツの試算、活用可能な補助金や各種申請、その他導入促進に資するあらゆる活動を含みます。
  - リード獲得、クロージングから納品までの一連の担当顧客とのコミュニケーションの推進
    - 建築家、設計事務所、工務店などに適切にアプローチすることで自社製品の価値を理解・共感してもらい、新規顧客を獲得するための関係性を構築していただきます
    - 顧客が安心してモノクロームの製品を導入できるように、顧客の意思決定と案件の推進に必要な情報を収集し、適切なタイミング・方法で顧客に提供していただきます。
    - 受注獲得および納品に向けて、顧客だけでなく、設計事務所、工務店、工事業者、設備代理店を含む、関係者とのスムーズな連携のために必要なコミュニケーションを行います。
  - 案件管理
    - 上記のリード獲得から納品までの一連のプロセスで、特に受注までの段階での案件主担当として、施工・設備・購買・技術部門との連携をリードしていただきます。
    - 社外との打ち合わせの内容を社内のSlack等で迅速・正確に共有する、はじめて導入する設備等の新しい取り組みでは適切に関連部署を巻き込み余裕をもって対応するなど、オーナーシップを発揮することで案件を成功に導いていただきます。
    - 各種社内ツールを正しく理解し、適切に入力することで情報共有を正確に行っていただきます。
- 上記各種営業・顧客管理における学習およびベストプラクティスの確立とチームへの共有
  - 立ち上げ期のビジネスであるため、新たな取り組みが継続的に発生します。受け身で指示を末のではなく、主体的にPDCAを回しつつ、自分だけではなく組織としての学びにするための情報の整理・共有を積極的に行える方を歓迎します。

- (中期的な期待)
  - 顧客の理想を実現するための製品ラインナップの拡充やビジネスモデルの構築に関する提案と実行
  - 営業1人あたりの受注件数拡大のための仕組づくり
  - リード獲得件数拡大の戦略立案と実行

魅力

- 当社は、新しい魅力的な製品を開発し、上場を目指すスタートアップ企業のため、 顧客対応のスピードを最重要視していますが、働く時間・場所は基本的に自由です。 休日は土日祝日という形で形式上定めていますが、プライベートな時間を大切にする為、 仕事の責任を果たす事を前提にいつ働きいつ休むかは各人で決めています。 他社は取り組んでいない新領域にチャレンジをしたい方や、環境領域にご興味のある方、仕事とプライベートの両方を大切したい方におすすめです。

雇用形態：正社員
試用期間：3か月

Compensation

- 550－750万円
- ※年俸制となるため、諸手当や賞与等もその中に含む形で、基本的には弊社のコンピテンシーテーブルに沿って決定します。
- ※馬喰町オフィス（本社）への出社は強制していないため、そこまでの通勤手当はありません。その他業務上必要な交通費や経費は支給します。

勤務地：

- 本社（神奈川県横須賀市）、東京オフィス（日本橋横山町）又はリモートワーク可
- 中部地域に対する販売強化のため、愛知県、岐阜県、静岡県在住者も応募可

福利厚生

- 完全週休2日制（土日祝）、夏季休暇、年末年始　※形式上定めていますが、責任を果たしていただく事を前提にいつ休んでいただいても構いません。
- 健康保険、雇用保険、労災保険、厚生年金

Required Skills

Qualification

- 1年以上の営業経験
- Excel/PowerPointないし同等の表計算・プレゼンテーションソフトウェアの業務での仕様経験

Preferred skills/experiences

- 住宅業界、建材メーカー、住宅設備機器メーカーでの経験

Company Description