



## 世界リーディングブランド【法人営業マネージャー】

ポータブル電源・ソーラーパネルの世界的リーディングカンパニー

### Job Information

**Hiring Company**

[Jackery Japan Corporation.](#)

**Job ID**

1542954

**Industry**

Electronics, Semiconductor

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

**Train Description**

Toei Oedo Line, Kachidoki Station

**Salary**

8 million yen ~ 12 million yen

**Work Hours**

10:00~19:00（休憩1時間）

**Holidays**

完全週休2日制（土日）、祝日、年末年始休暇、有給休暇、慶弔休暇、産前産後休暇、育児休暇、生理休暇

**Refreshed**

February 12th, 2026 14:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 6 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Basic

**Minimum Japanese Level**

Business Level

**Other Language**

Chinese (Mandarin) - Business Level

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

【仕事内容】

## 業務内容

1. 営業戦略の策定・実行及び進捗管理
2. チームマネジメント（メンバーの育成）
3. 経営層との折衝
4. 販路の拡大・開拓（新規代理店開拓と既存代理店の営業支援）
5. 法人顧客との関係構築

## 【募集背景】

ポータブル電源およびソーラーパネルなどのリーディングカンパニーとしてオンラインにて幅広く展開しておりましたが、さらなる事業拡大やリブランディング、日本市場に根ざしていくために、その役割を担っていただける方を募集いたします。

## <本ポジションの魅力>

### ●ポータブル電源・ソーラーパネルの世界的リーディングカンパニー

私たちは14年にわたり市場に深く根ざし、革新的な技術で業界をリードしてきました。日本市場でトップシェアを占めるだけでなく、業界内で誰もが認めるリーディングブランドです。

### ●グローバルな視野と多文化共生

私たちは11か国・地域に広がるグローバルチームを持ち、世界中から集まった優秀な人材が集結しています。ここでは、異なる背景を持つメンバーと協力し、視野を広げ、イノベーションを生み出すことができます。

### ●企業CSR活動を重視

社会的責任感を持つ企業として、私たちはビジネス成功だけでなく、社会的責任にも力を注いでいます。さまざまなCSR活動を通じて、社会に積極的に貢献しています。

### ●充実した福利厚生および、多国籍採用

・チームビルディング活動：定期的にチームビルディング活動を開催し、チームの結束力を高め、リラックスした楽しい雰囲気の中で多くの友達を作ることができます。

・健康ケア：従業員の健康を大切にし、定期的な健康診断や健康保障プランを提供し、常に最高の状態を保つことをサポートします。

・定期的に中国本社での研修を実施し、日中双方の交流機会を提供し、国際的な環境で活躍するチャンスを提供します。

## 勤務形態

正社員(試用期間)

## 年俸

800万円 - 1200万円

## 勤務地

日本支社 東京都中央区晴海1丁目8番10号 トリトンスクエアX棟3階  
最寄り駅：都営地下鉄大江戸線「勝どき」駅下車 A2a・b出口（月島駅側）より徒歩4分  
東京メトロ有楽町線・都営地下鉄大江戸線「月島」駅下車10番出口より徒歩9分

## 給与

業績給与：年1回、個人のパフォーマンスと会社の業績に応じて決定します。  
昇給：年に2回給与査定あり。個人のパフォーマンスと会社の業績に応じて決定します。

## 残業

あり。固定残業27時間、超える残業代は追加で支給

## 就業時間

10:00～19:00（休憩1時間）

## 休日休暇

年間休日：127日（2025年）  
完全週休2日制、祝日休暇、その他会社が指定する日  
GW休暇、夏季休暇、年末年始休暇、有給休暇（半日単位で取得可能）、慶弔休暇  
産前産後休業、育児休業、子の看護休暇、介護休暇、介護休業、生理休暇

## 待遇・福利厚生・健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険、介護保険

- ・交通費支給（全額、ただし上限3万5000円）
- ・食事手当
- ・出張手当
- ・服装自由
- ・カフェタイム、スナック無料サービス
- ・祝日ギフト
- ・チームビルディング活動
- ・社員旅行
- ・誕生日祝い＋プレゼント

## Required Skills

## 【必須（MUST）】

- ・ 学士号以上の学歴、ビジネスレベルの日本語と中国語能力
- ・ 消費電子製品/家電製品/緊急防災/アウトドア製品などに精通し、市場のニーズや将来のトレンドに基づいて販売戦略を策定できること
- ・ 5年以上の日本チャネル販売管理の経験があり、10人以上のチームを率いた経験があり、成熟した方法論を持ち、チームを効果的に刺激・管理し、販売業績を向上させることができること
- ・ 成果志向、跨国文化交流に熟練し、新エネルギー事業に情熱を持っていること

【歓迎（WANT）】

- ・ B To B/to Gの経験がある方
- ・ 英語会話ができる方
- ・ ポータブル電源/消費電子製品/家電製品/緊急防災/アウトドア製品/蓄電池などに関する技術知識や業界に関する知識・経験
- ・ 成果志向、跨国文化交流に熟練し、新エネルギー事業に情熱を持っていること

---

## Company Description