

# iChoosr.

サプライーマネジメントスペシャリスト◇太陽光パネル・蓄電池のサプライヤー管理  
◇英語必須/週2在宅可/オランダ本社

太陽光パネルメーカー、販売経験者募集！

## Job Information

### Hiring Company

iChoosr BV

### Job ID

1565214

### Industry

Electric Power, Gas, Water

### Company Type

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

### Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### Train Description

Hibiya Line, Hiroo Station

### Salary

5 million yen ~ 9 million yen

### Work Hours

09:00 ~ 18:00 / 休憩時間 60分

### Holidays

完全週休2日制 (土日祝)

### Refreshed

June 5th, 2026 03:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### <ポジション サプライヤーマネジメントスペシャリスト>

自治体と協働して再生可能エネルギーの普及を推進するビジネスモデル「共同購入事業」において、太陽光パネルや蓄電池の設置を担うサプライヤーの選定・管理を担当します。

#### 主な業務内容.....

- **サプライヤーの公募・選定・関係構築**  
共同購入事業の入札に参加するサプライヤーを募集し、選定します。既存のサプライヤーとの関係を維持・構築しつつ、新規のサプライヤーの開拓も行います。  
時期にもよりますが、月に複数回出張してサプライヤーと直接打合せを行います。
  - **入札の実施**  
適切な入札の運営を行います。プロジェクトマネージャーとの連携し、自治体の窓口であるプロジェクトマネージャーと緊密に連携し、進捗報告や自治体要望への対応を行います。
  - **カスタマーサービスとの連携**  
事業参加者の窓口となるカスタマーサービスと緊密に連携し、サプライヤーに関する問題に対処します。
  - **自治体への対応**  
自治体へ入札結果の報告を行ったり、自治体に入札に関する制度説明等を行います。
  - **オランダ本社への対応**  
入札結果や施工数の見通し等についてオランダ本社に報告します。
  - **事業スキームの改善**  
サプライヤーやその他ステークホルダーとのコミュニケーションを踏まえ、常に事業運営の方法や仕組みの改善を行います。
- ※国内の日帰り出張や1~2日程度の出張があります。年に2回程本国オランダへも出張がございます。

=====

◇ **当社ビジネスについて** ◇ \*必ず目を通してください。

=====

#### 【共同購入事業について】

「共同購入」とは、多数の消費者をグループ化することで、より安くより良い取引条件を引き出すことができる、行動科学の考え方を活用した仕組みです。

太陽光発電および蓄電池システム購入をターゲットとしており、自治体と協力し、数千世帯単位のグループを作成。複数の販売施工会社やメーカー様に、消費者に合わせたベストな条件を提示頂くことで、共同購入を成功に導きます。

#### ■事業のメリット

自治体にとっては、コミュニティリーダーとして再エネ推進・普及に貢献が可能となります。  
消費者にとっては、グループに入ることによってサプライヤーの比較検討が容易に、かつ良い条件での購入が可能になります。販売施工会社や太陽光メーカーにとっては、一度に多くの顧客を獲得することが可能になります。

※共同購入事業に賛同いただいた太陽光メーカーや施工会社などと定期的な関係構築を行い、事業参画をよりメリットに感じていただけるよう定例も実施いただきます。双方メリットになる仕組みづくり等も構築。  
(仕事内容変更範囲：会社の指示する業務)

#### 【雇用条件】

正社員（試用期間3ヵ月 \*条件変更なし）

#### 【給与・待遇】

年収：500万円～900万円（月給制）  
月収：41.6万円～（月額基本給28.6万円～）  
固定残業代：40時間分/月（130,319円～）を含む \*超過分別途支給  
昇給：年1回（1月）、賞与：年1回（昨年実績：1月支給）  
(賞与100~200万円を想定。期初に目標設定を行い、期末にその達成度をレビュー、賞与額を決定します。)

※記載されている年収は賞与を含みます。賞与は業績によって変動可能性があります。  
※上記年収はあくまで想定です。実際の金額は希望年収、現在年収、選考結果を踏まえ決定いたします。  
※固定残業代の支給内訳に関しては選考時にご確認下さい。  
※(例)基本年額800万円の場合:月収583,333円(基本給453014円、固定残業代130,319円)+賞与100万円

#### 【就業時間】

9:00～18:00（休憩60分）  
※固定(定額)残業代制（月平均残業30～40時間程度）

#### 【勤務地】

東京都港区南麻布5-2-32 興和広尾ビル8階  
■最寄り駅：日比谷線「広尾駅」徒歩3分  
■転勤・出向なし / 就業場所 全面禁煙  
■勤務地変更範囲：会社の定める事業所  
■在宅勤務：有り（フルリモート不可、週1日可能）  
\*お子様がいらっしゃる場合は週2リモート可能

#### 【休日休暇】

- 年間休日 124 日

- 完全週休2日制（土・日・祝）
- GW / 夏季 / 年末年始休暇
- 有給休暇（入社7ヶ月目には最低10日以上）
- 慶弔休暇
- 誕生日休暇制度あり

#### 【待遇・福利厚生】

- 交通費：全額支給
- 社会保険：健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険
- ※副業・兼業不可

---

#### Required Skills

##### 応募必要条件

- 太陽光業界営業経験者（3年以上）
- 英語ビジネスレベル以上  
L オランダ本社とのやり取りが発生するため。

##### 選考プロセス

- 募集人数：1名
- 適性試験：有り
- 面接回数：1回～2回  
※状況により変動あり

---

#### Company Description