



【1000～1490万円】 営業マネージャー

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

非公開

Job ID

1568297

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

10 million yen ~ 14 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:30

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年間有給休...

Refreshed

January 22nd, 2026 18:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2343298】

電力会社・ガス・水道などのエネルギー業界に対し、スマートメータを基盤としたソリューションや関連製品の販売を担当。顧客先は少数で深耕営業になり、大きいプロジェクトは段階ごとに契約をまとめるという営業方法になります。

主な職務内容及び責任範囲：

- ・ 電力・ガス・水道などのエネルギー業界向けに、スマートメータを基盤としたソリューションや製品を販売
 - ・ 顧客の業務課題を把握し、最適な製品・サービスを提案
 - ・ 顧客との関係維持・強化、ならびに新規顧客開拓
 - ・ パートナー企業とのアライアンス構築や共同提案活動
 - ・ 市場動向や技術トレンドを踏まえた提案資料・営業戦略の策定
-

Required Skills

【必須】

- ・ 法人営業マネージャ経験（特にソリューション営業や提案型営業の経験およびチームリーダー・マネージャ経験）
- ・ 電力業界の知識（電力業界構造やビジネスモデルの理解）
- ・ 課題分析力・提案力（顧客の業務課題を把握し、最適なソリューションを提示できる能力）
- ・ コミュニケーション能力（顧客・パートナー企業との折衝、関係構築）
- ・ 基本的なITスキル（Excel、PowerPoint、CRMツールなどの利用経験）

【尚可】

- ・ スマートメータや関連システムの基本知識（無線通信、通信プロトコル、IoT、データ連携など）
 - ・ IT業界の知識（IT機器、SIプロジェクト等の販売経験）
 - ・ 電力業界以外のエネルギー業界の知識（ガス・水道などの業界構造やビジネスモデルの理解）
 - ・ プロジェクトマネジメント能力（導入・運用フェーズでの調整、進捗管理）
-

Company Description

ご紹介時にご案内いたします