



## 法人営業（直販・TO Bルート）

年休128日 | 世界リーディングブランド | ポータブル電源・ソーラーパネル

## Job Information

**Hiring Company**

Jackery Japan Corporation.

**Job ID**

1572656

**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 ~ 13 million yen

**Work Hours**

9:00~10:30 間に自由出勤、18:00~19:30 間に自由退勤（休憩1時間）

**Holidays**

完全週休2日制

**Refreshed**

February 17th, 2026 00:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Daily Conversation

**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»

- 直販事業の立ち上げやBtoB営業を通じ、日本市場での売上拡大を推進

- ・新規プロジェクトを主導し、事業成長を形にできるやりがい
- ・企業・自治体との大型案件に関わり、高い裁量で成果を出せる達成感
- ・年休128日・高年収帯に加え、柔軟な出退勤制度と充実した福利厚生

#### 【業務内容】

日本市場でのブランド成長をさらに加速させるため、直販チャネルの新規プロジェクト推進およびBtoB営業ルートの拡大を中心に担当していただきます。

EC・企業・自治体・法人パートナーとの協業を通じて、売上拡大とブランド価値向上をリードするポジションです。

- ・直販事業の新規プロジェクト企画・立ち上げ・運営
- ・BtoB営業活動（新規・既存）
  - 企業、自治体、商社など法人顧客への提案営業
  - 取引条件交渉、契約締結、納品・請求対応
- ・販売戦略の立案・実行
- ・社内外ステークホルダーとの連携

#### ■仕事の魅力：

日本市場での急速な拡大に伴い、売上の急成長を目指し、自己成長を急速に遂げることができます。

#### ■当社について：

弊社は2012年に米国にて設立され誕生したポータブル電源およびソーラーパネルなどの販売を行なっているリーディングカンパニーの日本法人です。最近では災害対策としても大きな注目を集めています。メディアなどでも紹介され、注目度が急上昇しております。

#### 【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、3ヶ月（試用期間での条件の変動なし）

#### 【給与】

年収：800万～1300万

■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）

■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）

#### 【就業時間】

9:00～10:30間に自由出勤、18:00～19:30間に自由退勤（休憩1時間）

■残業：あり（固定残業27時間、超える残業代は追加で支給）

#### 【勤務地】

東京都中央区晴海1-8-10 トリトンスクエアX棟3階

#### ■アクセス：

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

＜都バス 最寄り停留所：晴海トリトンスクエア前 下車＞

都バス（都03）四谷駅～銀座四丁目～晴海埠頭

都バス（都05-1）東京駅丸の内南口～銀座四丁目～晴海埠頭

都バス（都05-2）東京駅丸の内南口～銀座四丁目～東京ビッグサイト

■受動喫煙対策：屋内禁煙

#### 【休日休暇】

- ・年間休日：128日（2026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
- ・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

#### 【必須要件】

- ・学士号以上
- ・BtoB営業または直販チャネル営業の経験（3年以上）
- ・プロジェクト推進や新規事業開発の実務経験

#### 【歓迎要件】

- ・EC、D2C、またはリテールチャネルでの営業・運営経験
- ・中国語または英語でのコミュニケーションスキル
- ・家電、アウトドア、防災、蓄電池など関連業界での勤務経験

- データ分析を活かした販売戦略・提案経験
- 成果志向で、挑戦的な環境を楽しめる方

---

#### Company Description