

Commercial Sales and Project Manager | プロジェクト落札に向け予算査定と戦略立案を担当

Job Information

Hiring Company[Siemens Energy](#)**Job ID**

1574532

Industry

Petrochemical, Energy

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Meguro-ku

Salary

Negotiable, based on experience ~ 10 million yen

Work Hours

会社規定に準ずる

Holidays

会社規定に準ずる

Refreshed

May 22nd, 2026 18:54

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

《募集要項・本ポジションの魅力》

- 営業・プロジェクト管理を通じ、商業・財務面からプロジェクト成功に貢献
- 多国籍チームと連携し、国際的な経験とリーダーシップを磨ける
- 財務分析や契約管理など幅広い業務で専門性を高めるやりがい
- 多様性に富んだ国際職場環境で、自律性と柔軟性を活かして働ける

【業務内容】**< CSM (商業営業マネージャー) >**

- 入札・営業チームと緊密に連携し、予算策定および正式な提案書作成における全ての商業活動を担当。
- 入札/提案要件を批判的に分析。アクションアイテムを特定・策定・実行し、関連するステークホルダー/プロセス

(法務、財務、税務など)をタイムリーに取り込む。

- ・社内外の規制や入札戦略を考慮した適切なビジネスモデルを定義。
- ・入札準備および価格設定プロセスの初期段階から積極的に参加する。
- ・入札マネージャーとともに、会社のガイドラインに沿って入札の承認準備、提示、取得を行う。
- ・契約条件に関する顧客との交渉に参加し、商業的な部分について責任を担う。

< CPM (商業プロジェクトマネージャー) >

- ・プロジェクトマネージャーの商業面におけるパートナーとして、方針・手順・ガイドラインに準拠したプロジェクトを遂行。
- ・プロジェクト会計、コスト管理、収益・マージン・キャッシュフローの見直し策定。
- ・プロジェクトマネージャーと連携し、今後かかる費用、リスク、事業機会を含むプロジェクトコストの推移を厳密に監視。
- ・財務分析と報告
- ・正確な予測による透明性の確保と業務支援
- ・月次決算への関与
- ・IFRS収益認識基準への準拠とプロジェクトの請求に関する里程標の管理
- ・契約管理
- ・内部監査と機密保持
- ・リーダーシップと人材育成
- ・無駄の少ない管理手法、デジタル化、イノベーション施策の特定と実施

< 一日の流れ >

日本オフィスにおける営業・プロジェクトマネージャーとして、二つの役割を担っていただきます。

まず、日本におけるプロジェクト運営を担当します。営業・商業部門では、商業面および契約面での主導的役割を担い、入札チームを支援し、顧客への提案書・入札書の作成・提出、およびその後の交渉を行います。

そして、コマースプロジェクトマネージャーとしての役割では、プロジェクトマネージャーとともに、プロジェクトの進捗と財務の健全性を担当します。

どちらの職務においても、他の複数の部門と連携・調整を行い、さまざまなプロセスやガイドラインに従い、さまざまなデジタルプラットフォームを使用し、社内外の関連規制のコンプライアンスを確実に実行します。

この職務には、包括的な財務分析、計画、管理業務、および関連するすべての財務プロジェクトタスクの管理が含まれます。

< 職場について >

多様なメンバーが集まるオープンなチームで働き、常にあなたとあなたの成長を支えます。

私たちは定期的にアイデアを交換し、互いに学び合い、個人では達成できない成果をチームとして生み出しています。ダイナミックでカジュアル、そして刺激的な職場環境の中で、成長を続ける部署の一員となるのが期待できる仕事です。

< シーメンス・エナジーとは? >

シーメンス・エナジーは、単なるエネルギー技術企業ではありません。90カ国以上で増大するエネルギー需要に応えながら、気候保護を確保しています。94,000人以上の献身的な従業員を擁し、世界の16%以上の人々に電力を供給するだけでなく、技術を活用して人と環境の保護に貢献しています。

私たちのグローバルチームは、可能性の限界を押し広げることで、持続可能で信頼性が高く、手頃な価格のエネルギーを実現することに尽力しています。150年にわたる革新の伝統を継承し、脱炭素化、新技術、エネルギー変革への取り組みを支える人材を求めています。

シーメンス・エナジーで、あなたがどのように変化をもたらすことができるのかご自身で見つけてください。

< 多様性への取り組み >

私たちが皆同じではないことは、幸運なことだと考えております。多様性を通じて、私たちは力を生み出し、私たちは包括性を原動力とし、130以上の国籍が結集した創造的なエネルギーを燃料として活動しています。シーメンス・エナジーは、民族的背景、性別、年齢、宗教、アイデンティティ、障害の有無にかかわらず、個性を尊重します。私たちは社会全体に活力を与え、あらゆる人々を支え、それぞれの違いによる区別や差別は一切致しません。

【雇用形態】

正社員

【給与】

6,000,000円 ~ 10,000,000円

【就業時間】

会社規定に準ずる

【勤務地】

目黒オフィス (東京)

※2026年中に都内移転の可能性がございます。

【休日休暇】

会社規定に準ずる

【待遇・福利厚生】

会社規定に準ずる

Required Skills

【応募要件】

- ・財務、会計、経営学、または関連分野の学士号。
- ・財務原則とプロジェクト管理に関する深い理解。

- 同等の職務における実務経験5年以上。
- SAP財務モジュールおよびプロジェクトモジュールに関する十分な理解。
- Microsoft Office Suite（特にExcel）の高度な操作スキル。
- 優れた組織力とマルチタスク能力。
- 高い分析力と問題解決能力。
- 効果的なコミュニケーション能力と対人スキル。

Company Description