



セールスマネージャー（法人向けエネルギーソフトウェア） / Sales Manager 👍 Exclusive job

日本市場を任せる。エネルギー×SaaSの営業職。

Job Information

Recruiter

Fromhome GK

Job ID

1590018

Division

Sales

Industry

Electric Power, Gas, Water

Company Type

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

Non-Japanese Ratio

Majority Non-Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary

15 million yen ~ 20 million yen

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours

Mon-Fri 9am-6pm

Holidays

15 days paid leave/year

Refreshed

May 12th, 2026 08:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

エネルギー・ユーティリティ業界向けソフトウェアソリューションを提供するグローバル企業が、日本市場での事業拡大に伴い、セールスマネージャーを募集します。

本ポジションは個人として日本の営業活動を牽引するロールです。リード獲得から契約締結まで営業プロセス全体を担い、社内のプロダクト・導入・マーケティングチームと連携しながら、クライアントに最適なソリューションを提供していただきます。

主な業務内容：

- ・ リード獲得・クライアントへのアプローチ・パイプライン構築を含む営業活動の全工程を主導
- ・ クライアントとの商談・プレゼンテーションの設定および実施
- ・ エネルギー・ユーティリティ業界における見込み顧客・既存顧客との強固な関係構築
- ・ 提案書の作成および契約交渉の推進
- ・ 営業活動の記録・報告
- ・ 売上予測の管理・社内プロダクト・導入
- ・ マーケティングチームとの連携

日本における市場拡大およびパートナーシップ開発への貢献 勤務地：東京 レポートライン：

シニアリージョナルリーダーシップ

Required Skills

必須：

- ・ B2B営業経験（ソフトウェア・テクノロジー業界での経験があれば尚可）
- ・ 提案書作成・契約交渉を含む営業プロセス全体の管理経験
- ・ 高いコミュニケーション・プレゼンテーション・関係構築スキル
- ・ 日本語：ネイティブまたはビジネスレベル
- ・ 英語：ビジネスレベル（グローバルチームとの業務言語）

歓迎：

- ・ 電力・小売エネルギー・ユーティリティ業界における知識または経験
- ・ ユーティリティのバックオフィスまたは料金・請求システム（CIS・MDM・ETRMなど）への理解
- ・ 電力会社または小売エネルギー業界における既存のネットワーク
- ・ 日本の大手企業または公共機関への営業経験

Company Description