



## 事業開発マネージャ（法人向けエネルギーソフトウェア） / Business Development 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**

1592622

**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 17th, 2026 14:18

### 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