



【外資系太陽光発電】法人営業 | 業界未経験でも応相談・MBA歓迎

日本市場における太陽光発電（PV）製品の拡販を担う、キーアカウント営業担当を募集

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1595144

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

June 4th, 2026 02:10

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

外資系再生可能エネルギー企業にて、日本市場における太陽光発電（PV）製品の拡販を担うキーアカウント営業担当を募集します。

本ポジションでは、太陽光発電業界の主要顧客やパートナー企業との関係構築を通じて、営業戦略立案、新規ビジネス開拓、アカウントマネジメントを推進していただきます。

再生可能エネルギー、太陽光発電、法人営業、B2Bセールス、エネルギーインフラ領域で経験を積み、日本のクリーンエネルギー市場拡大に貢献できる魅力的なポジションです。

主な職務内容

- 太陽光発電業界における主要顧客・パートナー企業との関係構築および強化
- 新規ビジネス機会の創出および営業活動の推進

- 顧客向け商談、製品プレゼンテーション、展示会・業界イベントへの参加
- PV市場における市場動向・競合分析・顧客ニーズ調査
- 営業パイプライン管理、売上予測、アカウント進捗レポート作成
- 技術部門・オペレーションチームとの連携による顧客プロジェクト支援
- 契約交渉、課題解決、長期アカウントマネジメント対応
- 日本市場向け営業戦略および事業拡大施策への貢献
- 太陽光発電製品の販売促進およびブランド認知向上活動
- 営業資料・マーケティングコンテンツ作成支援

A global renewable energy company is seeking a PV Key Account Sales Representative to drive photovoltaic product sales and expand strategic customer partnerships across Japan's growing renewable energy market.

This role combines B2B sales, account management, renewable energy business development, and strategic market expansion within the solar energy sector. You will work closely with key customers, EPC companies, distributors, and infrastructure stakeholders to support clean energy projects and strengthen market presence throughout Japan.

This opportunity is ideal for professionals with experience in renewable energy, solar power, industrial sales, energy infrastructure, or B2B account management who are looking to build long-term careers within the rapidly growing clean energy industry.

Key Responsibilities

- Build and strengthen relationships with key customers and strategic partners within the solar energy industry.
- Identify new business opportunities and manage sales activities from lead generation through project execution.
- Conduct customer meetings, product presentations, and participate in renewable energy industry events and exhibitions.
- Monitor market trends, competitor activity, and customer requirements within the photovoltaic sector.
- Manage sales pipelines, forecasts, and account reporting activities.
- Collaborate internally with technical and operational teams to support customer projects and solution delivery.
- Support commercial negotiations, issue resolution, and long-term account management activities.
- Contribute to sales strategy planning and renewable energy market growth initiatives in Japan.
- Promote photovoltaic products and enhance company brand visibility within the energy sector.
- Assist with marketing materials and customer-facing sales content preparation.

Required Skills

必須条件経験・資格：

- 法人営業経験3年以上
- 大卒、または同等の経験・資格
- 再生可能エネルギー、太陽光発電、または関連業界経験（ただし、業界未経験でも応相談）
- 顧客アカウントの管理や、契約交渉ができること
- 技術製品や産業向けソリューションを理解できること
- 外資系企業またはグローバル環境に適応できること

ソフトスキル：

- 優れたコミュニケーション能力、プレゼンテーション能力
- 顧客と長期的な信頼関係を築ける対人スキル
- 数値目標を達成していくモチベーション
- チームワーク、他部署との連携能力
- 課題解決力

語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：日常会話程度（ビジネスレベル歓迎）

歓迎条件

- 日本国内の太陽光発電市場・再生可能エネルギー市場に関する知識
- EPC企業、販売代理店、エネルギーデベロッパーとの業務経験
- MBAなど、ビジネス・経営学の資格や知識
- PV技術およびエネルギー市場トレンドの知識

この求人がおすすめの理由

- 再生可能エネルギー・太陽光発電業界でキャリアを築くチャンス
- 日本のGX・脱炭素推進に直接貢献する、意義の高い仕事です
- 需要が高い領域で営業を推進するやりがい
- 国内外のエネルギー・インフラ関連企業とビジネスができます
- リモートワーク・フレックスタイム制度あり
- 外資系企業ならではのグローバルな職場環境も魅力

Required Skills and Qualifications Experience:

- Minimum 3 years of corporate sales experience required.
- Experience within renewable energy, solar energy, or related industries preferred.
- Experience managing customer accounts and commercial negotiations beneficial.
- Experience selling technical products or industrial solutions advantageous.
- Experience working within multicultural or international business environments preferred.
- Bachelor's degree or equivalent qualification required.

Soft Skills:

- Strong communication and presentation skills.
- Ability to build trust and maintain long-term customer relationships.
- Ability to manage multiple priorities within target-driven environments.
- Proactive, self-motivated, and results-oriented mindset.
- Strong teamwork and cross-functional collaboration abilities.
- Excellent problem-solving and stakeholder management skills.

Language Requirements:

- Japanese: Fluent level required.
- English: Conversational to Business level preferred.

Preferred Skills & Qualifications

- Knowledge of the Japanese solar energy or renewable energy market.
- Experience working with EPC companies, distributors, or energy developers.
- Business-level English communication ability.
- MBA or advanced business/commercial education welcomed.
- Understanding of photovoltaic technologies and energy market trends.

Why You'll Love Working Here

- Be part of Japan's rapidly growing renewable energy and solar energy market.
- Work closely with major players across the energy and infrastructure industries.
- Gain exposure to both domestic and international business operations.
- Take ownership of strategic customer relationships and sales initiatives.
- Develop long-term career opportunities within the renewable energy sector.
- Flexible work arrangements including remote work and flex-time.
- Collaborative and growth-oriented international business environment.

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。