



法人営業担当 ※太陽光発電モジュールを中心とした製品の営業およびプロジェクトコーディネーション

再生可能エネルギーの普及と持続可能な社会の実現に貢献

Job Information

Hiring Company

[LivLx Inc.](#)

Job ID

1609149

Division

新規事業グループ

Industry

Electronics, Semiconductor

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

Train Description

Rinkai Line, Tennozu Isle Station

Salary

6 million yen ~ 7.5 million yen

Work Hours

9 : 00 ~ 18 : 00 (休憩1時間)

Holidays

完全週休2日制 (土日祝)

Refreshed

September 3rd, 2026 16:01

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Native

英語または中国語ができれば尚可

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【募集職種】

太陽光発電モジュール営業 / プロジェクトコーディネーター

【このポジションの特徴】

本ポジションは、一般的な営業職とは異なり、「営業 → 仕様確認 → 設計・施工会社との調整 → 納入 → 設置 → 現場対応」まで一貫して携わることができます。そのため、太陽光発電業界で営業経験を積み、今後は営業だけでなくプロジェクト全体を動かしたい方に適したポジションです。

また、今後の事業拡大に伴い、将来的には営業戦略の立案、販売代理店網の構築、新規事業者とのアライアンスなど、事業開発領域にも携わっていただくキャリアアップもあります。

【募集背景】

太陽光発電関連事業の事業拡大に伴い、太陽光発電モジュールの販売拡大を担う営業人材を募集します。

単に製品を販売するだけではなく、顧客への提案・営業活動から、仕様確認、設計・施工会社との調整、納入・設置、現場対応までを一貫してコーディネートできる方を求めています。

太陽光発電業界における営業経験を活かしながら、より幅広い業務に携わり、事業拡大をリードしていただくポジションです。

【仕事内容】

太陽光発電モジュールを中心とした製品の営業およびプロジェクトコーディネーションをお任せします。

<具体的な業務内容>

- ・太陽光発電モジュールの法人営業・新規顧客開拓 / 既存顧客への提案・フォロー
- ・太陽光発電事業者、EPC事業者、施工会社、販売代理店等への営業活動
- ・顧客ニーズのヒアリングおよび製品・仕様の提案
- ・見積作成、価格交渉、契約に関する社内外調整
- ・太陽光発電システムの仕様・設計内容の進捗確認
- ・設計会社・EPC・施工会社との打合せ・調整
- ・モジュールの納期・物流・設置スケジュール等の調整
- ・設置工事に伴う現場との調整および進捗管理
- ・施工現場での問題・トラブル発生時の一次対応
- ・営業から納入・設置完了までのプロジェクト管理
- ・顧客、施工会社、社内技術部門等との各種調整
- ・市場動向・競合製品・価格動向等の情報収集
- ・新規販売チャネル・販売代理店の開拓

【会社概要】

青森県三沢市に太陽電池セルの製造拠点を構え、N型TOPcon太陽電池セルの量産に本格的に取り組めます。さらに今後は、蓄電システムの自社生産にも事業領域を広げていく予定です。日本国内でのPVセル製造を中核に、BESS事業、再生可能エネルギーソリューションを展開。新規事業では、PVモジュールのリサイクル事業も準備中。PVセルを「つくる」蓄電池で「ためる」EMSで「活かす」リサイクルで「循環させる」までを一貫して支える企業として、持続可能な社会の実現に貢献します。

【雇用形態】

正社員

※試用期間3ヶ月あり（期間中の給与・待遇に差異はありません）

【給与】

想定年収 550万円～750万円

月給45.8万円～62.5万円×12カ月

※経験・能力を考慮します

※現在人事制度を整備中、工場生産開始後は、賞与ルール導入予定
（会社業績・個人業績に連動）

【勤務地】

〒140-0002 東京都品川区東品川2丁目5番5号

りんかい線「天王洲アイル」駅 徒歩1分

モノレール「天王洲アイル」駅 徒歩3分

【勤務時間】

9:00～18:00（休憩1時間）

◆残業 平均約10時間 程度

【休日休暇】

- ・年間休 124
- ・完全週休2制（・）
- ・祝
- ・年末年始休暇
- ・有給休暇
- ・慶弔休暇
- ・産前産後休暇
- ・育児・介護休暇
- ・その他特別休暇

【待遇・福利厚生】

現在、人事制度構築中、生産開始後は、人事評価制度も導入予定

- ・昇給年1回予定
- ・通勤交通費 給（3万円/月まで）、自家用車通勤は別途ルールあり
- ・各種社会保険完備
- ・時間外手当
- ・資格取得奨励
- ・外部研修費 負担

Required Skills

【必須条件】

- ・太陽光発電モジュール・太陽光発電システム等の営業経験
- ・太陽光発電業界における法人営業経験
- ・顧客との折衝・提案・価格交渉の経験
- ・営業だけでなく、納入・設置まで関係者を調整した経験
- ・施工会社・EPC会社等との業務経験
- ・現場でのトラブル対応・問題解決の経験
- ・基本的なPCスキル（Word、Excel、PowerPoint等）

【歓迎条件】

- ・太陽光発電モジュールの拡販・販売チャネル開拓の経験
- ・EPC事業者・施工会社・販売代理店等とのネットワークをお持ちの方
- ・太陽光発電所の建設・施工に関する知識
- ・太陽光発電システムの設計・施工に関する知識
- ・太陽光発電設備の設計図面を読むことができる方 / CAD図面を読める方
- ・現場監督・施工管理等の経験
- ・電気設備・電気工事に関する知識
- ・太陽光発電所の現場対応経験 / プロジェクトマネジメント経験
- ・中国メーカー等との調整・折衝経験
- ・中国語または英語によるコミュニケーション能力

【求める人物像】

- ・太陽光発電業界・製品についての知識がある方
- ・「売って終わり」ではなく、設置・稼働まで責任を持って対応できる方
- ・営業と技術・施工の間に立って調整できる方
- ・現場に足を運び、自ら問題解決できる方
- ・顧客・施工会社・社内関係者とのコミュニケーションが得意な方
- ・トラブル発生時にも冷静に対応できる方
- ・新規顧客・販売先を自ら開拓できる方
- ・主体的に行動し、事業を拡大していく意欲のある方
- ・将来的に太陽光発電事業の営業・プロジェクト部門を牽引できる方

<想定する候補者>

- ① 太陽光パネルメーカーの営業経験者
→ モジュールの販売先・販売代理店を持っており、即戦力として期待できる。
- ② EPC会社の営業・プロジェクト担当者
→ 営業だけでなく、設計・施工・現場まで理解している。
- ③ 太陽光発電所の施工会社出身者
→ 現場経験があり、顧客対応もできる。
- ④ 太陽光関連商社の営業経験者
→ モジュールの仕入れ・販売・物流・施工会社との調整経験がある。

「太陽光モジュールを売ることができる」+「現場も分かる」+「設置まで関係者を動かせる」という3点を兼ね備えた方、所謂、「売るだけではなく、設置・稼働まで責任を持ってプロジェクトを動かしたい」方を求めています。

Company Description