〖SaaS・ソフトウエア・再生可能エネルギー〗Business Development Manager（中国語・日本語）

台湾チームとの連携・協働の機会

Job Information

Hiring Company
thingnario Japan K.K

Job ID
1614335

Industry
Software

Company Type
International Company

Non-Japanese Ratio
About half Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary
8 million yen ~ Negotiable, based on experience

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours
9am ~ 6pm JST

Holidays
会社の規定に準ずる

Refreshed
November 26th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Other Language
Chinese (Mandarin) - Fluent Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

Business Development Manager – Japan | 中国語・日本語バイリンガル

thingnario（慧景科技）は、**AIoTとSaaSを活用したエネルギーテック企業**です。

エネルギーデータを活用し、企業のエネルギー利用効率の向上、コスト削減、脱炭素・エネルギー転換を支援しています。

太陽光発電モニタリング、エネルギーマネジメント（EnMS）、蓄電システム、グリーン電力など幅広いソリューションを提供し、台湾・日本・東南アジアで事業を展開しています。

現在、日本市場でのさらなる事業拡大に向け、**Business Development Manager**を募集しています。

日本市場の開拓、新規顧客・パートナーの開拓、ソリューション提案に加え、台湾本社や中国語を使用する取引先・パートナーとの連携も担っていただくポジションです。

業務内容

日本市場の開拓

- 日本の市場動向・業界動向を把握し、注力すべきターゲット企業・業界を特定
- ターゲットアカウントを選定し、日本市場におけるCountry Planの策定・実行を支援
- 市場情報や顧客ニーズをもとに、新たなビジネス機会を発掘

新規顧客・パートナーの開拓

法人顧客および販売・協業パートナーの新規開拓

- 顧客へのアプローチから商談、提案、交渉、契約までの営業活動を推進
- 継続的に新規商談・案件を創出し、Sales Pipelineを構築・管理

ソリューション営業

- 顧客の課題、ニーズ、事業目標をヒアリングし、最適なソリューションを提案
- FAE（Field Application Engineer）やProduct Manager（プロダクトマネージャー）と連携し、顧客ニーズに応じた提案内容を企画
- 技術的な特徴やメリットを、コスト削減、業務効率化、事業成長などの**具体的なビジネス価値**へ落とし込み、顧客へ提案

顧客の予算、期待値、導入条件などを整理し、社内チームと連携しながら案件を推進

顧客・パートナーとの関係構築

- 顧客との信頼関係を構築し、長期的なパートナーシップを形成
- 顧客の事業戦略や成長方針を理解し、新たなプロジェクトや協業機会を創出
- 顧客やパートナーから得た市場ニーズ、課題、フィードバックを社内へ共有し、サービスや事業の改善につなげる

台湾本社・中国語圏のステークホルダーとの連携

- 日本市場と台湾本社の橋渡し役として、双方の円滑なコミュニケーションを推進
- 日本の顧客ニーズ、市場動向、競合情報などを台湾チームへ共有
- 台湾チームのProduct Manager、FAE、その他関連チームと連携し、日本市場に適したソリューション提供を推進
- 必要に応じて、中国語を使用する顧客、ベンダー、パートナー、その他ステークホルダーとの商談・調整・コミュニケーションを担当

【雇用形態】
Full Time

【給与】
Negotiable

【就業時間】
会社の規定に準ずる

【勤務地】
東京都, 日本

【休日休暇】
会社の規定に準ずる

【福利・手当】

交通手当：
自宅から会社までの通勤交通費は、毎月末にSuicaカードの利用履歴に基づき実費精算いたします。

通信手当：
私用携帯電話を業務で利用する場合、毎月6,000円を通信費として支給いたします。

出張手当：
出張時は1日あたり3,000円を支給いたします。
2日以上（当日を含む）の出張の場合は、1日あたり5,000円を支給いたします。

出張宿泊手当：
実費精算とし、1泊あたり20,000円を上限とします。

交際費：
事前に申請し承認を得た上で、実費精算といたします。

Required Skills

【必須要件】

- BtoB営業、法人営業、Business Development、またはソリューション営業の実務経験
- 日本のビジネス環境、商習慣、市場に対する理解
- **流暢な日本語力（JLPT N1相当）**
- **中国語を使用した業務上のコミュニケーションが可能な方**
- 顧客のニーズや課題を引き出すヒアリング力
- 提案、商談、交渉を主体的に進めることができる営業力
- 自らターゲットを考え、新規顧客・新規ビジネス機会を積極的に開拓できる方
- 台湾本社を含む社内外の関係者と円滑に連携できるコミュニケーション能力
- 異なる文化・バックグラウンドを持つメンバーや取引先と柔軟に協働できる方

【歓迎要件】

- エネルギーマネジメント、再生可能エネルギー、蓄電システム、ESG、脱炭素関連業界での経験
- SaaS、IoT、ソフトウェア、IT・テクノロジー関連サービスの営業経験
- ソリューション営業、課題解決型営業、コンサルティング営業の経験
- ESCO、SI、設備メーカー、エネルギー関連事業者などとの営業・協業経験
- **新規市場・新規事業をゼロから立ち上げた経験**
- **新規顧客の開拓やSales Pipelineをゼロから構築した経験**
- 日本市場における新規事業・新規サービスの立ち上げ経験

現在日本でキャリアを築かれており、次のステップとして**これまでの**日本市場の知見、中国語・日本語のバイリンガルスキル、そして**法人営業（B2B）**やBusiness Developmentの経験を活かしたい方にとって、大きな裁量と成長機会のあるポジションです。

日本市場は**当社にとって**今後さらなる成長が期待される最重要市場の一つです。
日本市場の**新規開拓**を担うメンバーとして、台湾チームと連携しながら、新たな顧客・パートナーを開拓し、事業をゼロか

ら成長させていく経験を積むことができます。

【こんな方におすすめのポジションです】

- 既存の営業活動にとどまらず、自らの手で市場を開拓したい方
- 日本と台湾を繋ぐ架け橋となる仕事がしたい方
- エネルギー・脱炭素・AIoTなど、今後さらに成長する領域でキャリアを築きたい方

私たちと共に、日本市場での事業拡大を加速させていきませんか？
皆様からのご応募を心よりお待ちしております！

Company Description