大手町・企業求人・セールスエンジニア (Smart Photovoltaics) ・太陽光発電関連経験者歓迎・語学力必要

事務ポジション　大手企業　雰囲気友好　女性歓迎　社保完備　交通費支給　土日祝休み

Job Information

Hiring Company
iSoftStone

Subsidiary
株式会社ISoftStone　Japan

Job ID
1616172

Division
事業部

Industry
Communication

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio
About half Japanese

Job Type
Contract

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary
3.5 million yen ~ 6 million yen

Work Hours
平日9：00ー18：00 (休憩時間　60分)

Holidays
年間休日 120日以上　有給休暇 初年度 10日(6 か月目 ~)　完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始

Refreshed
November 24th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Other Language
Korean - Business Level

Minimum Education Level
Associate Degree/Diploma

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【仕事内容】：
1. 顧客との関係を維持・強化する責任者のアシスタントとして、バランスと安定性を持って競争に勝つことが出来るよう、カスタマーリレーションを構築するサポートを行う。

2. 顧客、特に地域の顧客のニーズをよく理解するとともに、マーケット情報を適宜フィードバックして、案件受注のオペレーションと重点を押さえたマネジメントする社員をサポートする。

3. 定期的に地域の顧客訪問や調査活動、代理店およびパートナー各社との共催イベントを行い、地域の顧客との関係を維持・強化のサポート。

4. 関係各方面のリソースを生かしながら受注成功率を向上させ、地域の販売目標と売掛金の回収目標を行う社員に協力。

5. 社内リソースを調整・活用して、技術交流会・技術説明会や検証試験プロジェクトの実施、モデル事業拠点の視察、展示会への参加等の活動を行う。これらのイベントを経て、地域におけるデジタルパワー製品のブランディングを促し、販売目標を達成する。

Required Skills

【必須条件】：
1.チームスピリット、一生懸命働き、同僚や顧客と普通にコミュニケーションすること。

2、前向きで楽観的な態度、プレッシャーの中で働くことができる。

3、営業未経験可

4、実務経験3年以上
日本国内への出張が可能な方。

【歓迎条件】：
電気電子に関する学士以上はとてもよいです。

Company Description