【SaaS・ソフトウエア・再生可能エネルギー】 Sales Manager – Japan (営業マネージャー | 日本語)

Job Information

Hiring Company
thingnario Japan K.K

Job ID
1617069

Industry
Software

Company Type
International Company

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary
6.5 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 4th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Basic Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Technical/Vocational College

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

会社概要

thingnarioは、太陽光発電の監視、エネルギーマネジメント、蓄電池および再生可能エネルギーソリューションを提供する、AIoT・SaaSを活用したエネルギーテクノロジー企業です。

当社の「PHOTON」プラットフォームは、世界で11,000か所以上の再生可能エネルギー発電設備に導入されており、日本をはじめとする海外市場で事業を拡大しています。

現在、日本市場における事業拡大を推進するため、主体性と高い営業意識を持つ営業マネージャーを募集しています。

本ポジションでは、主にディストリビューター（販売代理店）や商社とのパートナーシップ構築、パートナー企業の営業活動支援、ならびに再生可能エネルギー市場におけるセルイン（代理店向け販売）およびセルアウト（代理店から最終顧客への販売）の推進を担当していただきます。

職務概要

この募集要項は、一般的な直販営業ではなく、ディストリビューター・商社を中心としたチャネル営業を主軸に、日本市場での販売網構築と売上拡大を担い、プリセールスを行うSales Manager を想定しています。

また、組織上は日本事業責任者と連携し、海外の技術・プリセールス・オペレーション部門の支援を受けながら、営業活動を自律的に推進するポジションです。

業務内容

- 日本国内のディストリビューター、商社、その他販売パートナーの新規開拓、関係構築および既存パートナーの管理
- パートナー企業の営業チームと連携した、セルイン・セルアウト活動の推進
- EPC（設計・調達・建設事業者）、IPP（独立系発電事業者）、PPA事業者、設備メーカー、関連ソリューションパートナーなど、再生可能エネルギー業界における新規ビジネス機会の開拓
- 顧客およびパートナーのニーズを把握し、最適なハードウェア製品およびSaaSソリューションを提案
- 日本事業責任者および海外拠点のチームと連携し、営業方針や市場戦略に基づいた営業活動を推進
- プリセールス・技術担当者と連携した製品デモンストレーション、ソリューション提案、技術的な商談の調整・推進
- 新規顧客開拓からパートナーとの商談、提案書作成、条件交渉、契約締結までの営業プロセス全般の管理
- 営業案件パイプラインの構築・管理、売上予測および市場動向の定期報告、顧客ニーズや市場情報の社内共有
- パートナー企業に対する製品知識の提供、営業資料の活用支援、顧客訪問への同行、日常的な営業活動のサポート

Required Skills

応募資格（What We're Looking For）

必須要件

- 再生可能エネルギー、エネルギーテクノロジー、産業機器、または関連業界における5年以上の法人営業もしくは事業開発経験
- メーカーまたはテクノロジープロバイダーにおける、ハードウェア、ソフトウェア、または統合ソリューションの営業実績
- ディストリビューター、商社、その他販売パートナーの新規開拓または代理店営業・管理の経験
- 日本市場における商習慣やビジネス環境への十分な理解
- 日本の再生可能エネルギー市場に関する知識を有し、営業およびプリセールスの観点から関連技術について顧客と協議できる方
- ビジネス上の高い日本語運用能力を有し、コミュニケーション、プレゼンテーション、交渉および顧客関係構築に優れた方
- 自律的に行動し、リモートワーク環境においても優先順位を判断しながら、主体的に業務を推進できる方
- 前向きで粘り強く、協調性を持って業務に取り組み、不確実な状況や文化の違いにも柔軟に対応できる方

歓迎要件（Nice to Have）

- 外資系企業または多国籍企業での勤務経験
- 日本国内の再生可能エネルギー関連ディストリビューター、商社、EPC、IPP、PPA事業者、設備メーカーなどとの既存ネットワーク
- 太陽光発電設備の監視システム、エネルギーマネジメントシステム（EMS）、蓄電池、またはエネルギー関連SaaSソリューションに関する業務経験
- 海外拠点との業務連携に必要なビジネスレベルの英語力、または中国語力

業務体制（How We Work）

本ポジションは、日本事業責任者と密接に連携し、日本市場における事業方針および営業上の優先事項に沿って活動します。

技術面およびプリセールスに関しては海外拠点の担当者が支援し、物流や日常的な業務調整についてはオペレーションチームがサポートします。

在宅勤務を基本としながら、社内チームや販売パートナーとの円滑な連携を維持し、自律的に業務を推進することが求められます。

勤務地 (Location)

日本国内 (フルリモート勤務)
顧客およびパートナーとの商談に応じて、国内出張があります。

Company Description