名古屋・大手企業求人・【Partner Sales Manager】 太陽光業界・法人営業＆マネジメント経験者歓迎！

技術セール　大手企業で働く　雰囲気友好　高年収　社保完備　交通費支給　語学力活用

Job Information

Hiring Company
iSoftStone

Subsidiary
株式会社ISoftStone　Japan

Job ID
1618841

Division
営業部

Industry
Electronics, Semiconductor

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

Non-Japanese Ratio
About half Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Aichi Prefecture, Nagoya-shi Naka-ku

Salary
6 million yen ~ 18 million yen

Salary Bonuses
Bonuses included in indicated salary.

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 12th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Executive

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Other Language
Chinese (Mandarin) - Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【仕事内容】：
太陽光業界の顧客、特に開拓地域の顧客のニーズをよく理解し、またマーケット情報を適宜チーム内で共有して、案件受注に向けての営業活動全般
各業界の顧客のリソースを生かしながら受注成功率を上げ、各エリアの販売目標の達成を目指す
定期的にエリアの顧客訪問やリレージョン構築、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の維持・強化を維持する。
社内リソースを調整・活用して、技術交流会や技術説明会、検証試験プロジェクトを実施。またモデル事業拠点の視察や展示会への参加など、これらのイベントを経て、地域におけるパワコン製品のブランディングを促し、販売目標達成。
パワコン顧客との関係を維持・強化する責任者として、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の構築に尽力する。

【Digital Power事業について】

Digital Power事業は、デジタル技術とパワーエレクトロニクス技術を融合し、エネルギーのデジタル化・低炭素化を支援する次世代エネルギーインフラソリューションを提供しています。

日本市場では、太陽光発電システム、パワーコンディショナー（PCS）、エネルギー貯蔵システム（ESS・蓄電池）、データセンター向け電源設備（UPS、バッテリー、電源関連設備）など、幅広い製品・ソリューションを展開しています。

Required Skills

【必須条件】
・4年制大学卒業以上
・太陽光、蓄電池、PCS等の再生可能エネルギー関連業界での実務経験
・法人営業および代理店・チャネル開拓の経験
・新規顧客開拓または既存顧客・パートナーの深耕経験
・高い目標達成意欲とコミュニケーション能力を有する方
・日本語：ネイティブレベル

【歓迎条件】
・東海エリアでの市場開拓経験
・太陽光業界での新規開拓営業経験
・蓄電池、PCS、パワーデバイス等の製品・技術知識
・電気工学に関する知識
・英語または中国語で業務上のコミュニケーションが可能な方

Company Description