【神奈川・秦野】Business Development Manager｜外資メーカー・英語活用｜レイモンジャパン

＼ 技術営業・市場開拓のご経験を活かす！ ／太陽光発電向けソリューションの市場開拓

Job Information

Hiring Company
ARaymond Japan Co., Ltd.

Job ID
1623705

Industry
Automobile and Parts

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture, Hadano-shi

Train Description
Odakyu Odawara Line Station

Salary
8.5 million yen ~ 10 million yen

Work Hours
09:00 〜 17:00

Holidays
完全週休二日制

Refreshed
November 27th, 2026 14:31

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 太陽光発電向けソリューションの市場開拓から需要創出、顧客開拓、仕様書・RFQへの製品採用推進まで一貫して担当
- 新規事業の拡大フェーズで市場形成を主導し、再生可能エネルギー分野の成長に直接貢献できる醍醐味
- EPC企業や発電事業者の意思決定に関与し、グローバル製品チームと連携して新たな市場機会を創出できる魅力
- 年間休日130日、残業月0～10時間程度、転勤なし、年収850万～1,000万円に加え、2027年1月よりフレックス導入予定

【業務内容】
ARaymondは太陽光発電向け架台メーカーとの強固な関係をすでに構築しており、今後は太陽光発電プロジェクトにおける需要創出を加速させるフェーズに入っています。
本ポジションでは、太陽光発電プロジェクトの上流工程に関与する
・EPC企業
・デベロッパー
・プロジェクトオーナー
などの意思決定者へ働きかけ、ARaymond製品・ソリューションが仕様書やRFQ(見積依頼書)へ採用されるよう市場形成を推進します。
単なる製品営業ではなく、「なぜこの製品を採用すべきか」を市場へ浸透させ、案件が生まれる前の段階から影響力を発揮するポジションです。

＜主な職務内容＞

- 市場開拓・需要創出
- EPC企業や発電事業者との関係構築
- プロジェクトに影響力を持つキーパーソンの特定
- プロジェクト初期段階からの提案活動
- 製品仕様採用に向けた働きかけ
- RFQや仕様書への組み込み推進
- 価値提案・マーケティング活動
- 太陽光発電向けソリューションの価値訴求
- 技術面・経済面・運用面での優位性説明
- プレゼン資料や提案ストーリーの作成
- 顧客向けプレゼンテーション
- 展示会・業界イベントへの参加
- ターゲットアカウント戦略の構築
- 市場情報の社内共有
- 製品戦略へのフィードバック
- 顧客ニーズをグローバル製品チームへ共有
- Global Product Managerとの連携
- 製品改善提案
- 市場トレンドの発信

（変更範囲：会社の指示する業務）

■募集背景：新規事業の拡大に伴う増員募集です。

【雇用形態】
正社員
※試用期間有り、6ヶ月

【給与】
想定年収：850万円〜1,000万円（年俸制）
想定月収：70.8万円〜83.3万円/月額基本給:70.8万円〜83.3万円
※上記年収はあくまでも目安です。その方のスキル・経験によって最終決定いたします。
■残業手当：管理監督職のため、労働基準法41条により、労働時間、休憩、休日の割増賃金の規定は適用されません。
■賞与：年1回
■昇給：年1回/4月
■インセンティブ：会社業績とパフォーマンスにより支給する可能性あり

【就業時間】
管理監督職
09:00 〜 17:00
■休憩時間：60分 (12:00〜13:00)
■残業月0時間〜10時間程度
※2027年1月よりフレックス導入 (コアタイム/10時〜16時)

【勤務地】
神奈川県本社 秦野工場
神奈川県秦野市曽屋86-8

■アクセス：小田急秦野駅駅からバス10分
■転勤：無し
■出向：無し
（変更範囲：会社の定める事業所）
■受動喫煙対策：就業場所全面禁煙

【休日休暇】

- 年間休日130日
- 完全週休二日制（土日祝日）
- GW

- 夏季休暇
- 年末年始
  2026年実績
- 年間有給休暇：有給休暇は入社時から付与されます(*入社時有休付与、入社月によって按分(4月が基準日)*入社半年経過時点10日、最高付与日数20日(翌年に限り持ち越し可能))

【待遇・福利厚生】

- 交通費：全額支給(会社規定に基づき支給)
- 社会保険完備 (健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険)
- 退職金制度あり

Required Skills

【応募条件】
< 必須 >

- 職務経験：5~10年以上の関連経験
  ○事業開発経験
  ○技術営業経験
  ○市場開拓経験
  ○仕様営業経験
- 業界経験：要
- 英語力: 中級以上(海外とのコミュニケーション必須)

< 歓迎 >　※以下いずれかの業界経験

- 太陽光発電
- 再生可能エネルギー
- EPC
- 架台メーカー
- 建設資材
- 産業機器
- エンジニアリング製品

【求める人物像】

- 市場をゼロから作るのが好き
- 人脈形成が得意
- 技術とビジネス両方の話ができる
- 社内権限がなくても周囲を動かせる
- 中長期視点で市場開拓できる

【選考プロセス】

- 適性試験：無し
- 面接回数：2回 ~ 3回
- 募集人数：1名

Company Description