CareerCross by JAC Recruitment

【法人営業】業界未経験・第二新卒歓迎/30代活躍中◆再生エネルギー・太陽光発電EPC◆国内外における調達

社内に技術サポートチームがあるため、質問でき、勉強ができる環境

募集職種

採用企業名
R&L株式会社

支社・支店
R&L 株式会社

求人ID
1481900

部署名
営業・調達部

業種
石油・エネルギー

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
契約

勤務地
東京都 23区, 中央区

給与
450万円 ~ 600万円

更新日
2025年08月05日 08:00

応募必要条件

職務経験
1年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

＜職務概要＞
太陽光発電案件の引き合い時から顧客のRFQ対応を行い、成約からプロジェクトの引き渡しまでを計画・管理し、会社の収

益の拡大を図る。

＜主な職務内容＞
◆顧客管理・新規開拓:
顧客マスターファイルの更新・管理。客先訪問などで既存顧客と関係強化, 新規顧客の開拓活動。マーケティング部門と連携し、プロポーザル的営業活動を実施し、案件の引き合い・契約の可能性を広げていく努力をする。

◆新規引き合い時の対応:
お客様の見積依頼(RFQ)に対して、社内技術サポートチームと連携し、お客様の要望に沿った見積提案をする。また、状況によりお客様に対し、付加価値が付けられる逆の提案も行う。見積書の提示後の進捗状況を適時にフォローする。

◆契約管理:
案件受注後、把握した契約の内容を適時に関係部署(プロジェクト部、調達部、エンジニアリング部)に伝達し、契約の引き渡しを行う。契約内容が変更となった際の社内外における連絡・調整・変更対応を行う

◆協力関係の構築:
プロジェクト部、エンジニアリング部、法務部など、社内関係部署と密接に協力し、個人及びチームの営業活動の計画、目標を設定し、プロセス改善を行う。

＜報告ライン＞
直属の報告ライン
• 営業・調達部門長(TBN)

業務連携ライン
• エンジニアリング部の技術支援チーム
• プロジェクト部の PM
• 調達マネージャー

スキル・資格

必須

- 何らかの営業経験（業界不問、1~2年以上目安）
- 優れた交渉力、コミュニケーション能力
- 英語:中級レベル以上
- 責任感が強く、細部への注意力が高い方

歓迎

- 契約管理、プロジェクト管理の経験
- 太陽光発電業界に関する知識

学歴
高等教育機関からの学位、できればビジネス、メカニカル或いは土木エンジニアリングの関連分野

勤務地

- 東京本社
- 必要に応じてサプライヤー訪問のための国内出張が発生する場合がある

年収
450万~600万円
※経験・スキルに応じて決定

会社説明