

【マレーシア勤務】営業マネージャー（エネルギー）/KL勤務/日勤/成長産業

成長業界である再生エネルギー業界でキャリアを築きませんか？

募集職種

人材紹介会社

PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

求人ID

1564107

業種

石油・エネルギー

雇用形態

正社員

勤務地

マレーシア

給与

450万円～700万円

勤務時間

月曜～金曜：8:30am～5:30pm

休日・休暇

土日、マレーシア祝日

更新日

2026年09月24日 10:37

応募必要条件

職務経験

6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

日本語レベル

流暢

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

会社概要（日本本社）

同社の日本本社は、再生可能エネルギー事業から電力小売事業、それぞれにまたがるエネルギーマネジメント技術の分野で幅広いリソースを保有しています。

日本全国で2,000以上の太陽光発電設備を設置し、30万人以上の小売顧客に電力を供給しています。

会社概要（マレーシア法人）

同社のマレーシア法人は、主に海外における再生可能エネルギー設備、および部材の調達並びに小売及び卸売を扱っております。

仕事概要

マレーシアで拡大中の再生可能エネルギー・太陽光発電事業の法人営業を担当するポジションです。

主に日系企業の製造業を中心とした法人顧客に対して、電気代などのコスト削減や脱炭素化のニーズをヒアリングし、太陽光発電・PPA・蓄電池（BESS）などのエネルギーソリューションを提案します。

- 日系企業を中心とした新規法人顧客の開拓

- ・ 既存・新規顧客との関係構築
 - ・ 顧客の電力コストや事業課題をヒアリングし、最適なソリューションを提案
 - ・ Solar PV、PPA、蓄電池などの提案書・見積書・プレゼン資料の作成
 - ・ 商談、契約交渉、クロージングまで一貫して担当
 - ・ エンジニア・プロジェクトチームと連携し、提案内容を具体化
 - ・ 市場動向・競合・政府のエネルギー政策などを調査
 - ・ 業界イベントやネットワーキングへの参加
-

スキル・資格

■必須要件

- ・ 大卒
 - ・ 法人営業（B2B）、事業開発、アカウントマネジメント等の実務経験
 - ・ 5年以上、以下の業界での経験
 - ・ 商材における法人営業経験
 - ・ 再生可能エネルギー、太陽光発電
 - ・ 電力・エネルギー関連
 - ・ EPC・建設設備
 - ・ 産業設備・産業機器
 - ・ 電気・電子機器 / 電気設備
 - ・ FA・工場設備・省エネ設備
 - ・ その他、上記に関連する業界
 - ・ 顧客の課題・ニーズをヒアリングし、製品・サービスを組み合わせたソリューション提案ができること
 - ・ 市場調査・データ分析を行い、提案書、見積書、プレゼンテーション資料等を作成できること
 - ・ 英語で業務上必要なコミュニケーションが可能であること
 - ・ 顧客訪問、工場・現場視察、業界イベント等への出張が可能であること
-

会社説明