



セールスマネージャー（法人向けエネルギーソフトウェア） / Sales Manager 👍 独占求人

日本市場を任せる。エネルギー×SaaSの営業職。

募集職種

人材紹介会社

フロムホーム合同会社

求人ID

1590018

部署名

Sales

業種

電力・ガス・水道

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 多数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

給与

1500万円 ~ 2000万円

歩合給

固定給+歩合給

勤務時間

Mon-Fri 9am-6pm

休日・休暇

15 days paid leave/year

更新日

2026年05月12日 08:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

エネルギー・ユーティリティ業界向けソフトウェアソリューションを提供するグローバル企業が、日本市場での事業拡大に伴い、セールスマネージャーを募集します。

本ポジションは個人として日本の営業活動を牽引するロールです。リード獲得から契約締結まで営業プロセス全体を担い、社内のプロダクト・導入・マーケティングチームと連携しながら、クライアントに最適なソリューションを提供していただきます。

主な業務内容：

- ・ リード獲得・クライアントへのアプローチ・パイプライン構築を含む営業活動の全工程を主導
- ・ クライアントとの商談・プレゼンテーションの設定および実施
- ・ エネルギー・ユーティリティ業界における見込み顧客・既存顧客との強固な関係構築
- ・ 提案書の作成および契約交渉の推進
- ・ 営業活動の記録・報告
- ・ 売上予測の管理・社内プロダクト・導入
- ・ マーケティングチームとの連携

日本における市場拡大およびパートナーシップ開発への貢献 勤務地：東京 レポートライン：

シニアリージョナルリーダーシップ

スキル・資格

必須：

- ・ B2B営業経験（ソフトウェア・テクノロジー業界での経験があれば尚可）
- ・ 提案書作成・契約交渉を含む営業プロセス全体の管理経験
- ・ 高いコミュニケーション・プレゼンテーション・関係構築スキル
- ・ 日本語：ネイティブまたはビジネスレベル
- ・ 英語：ビジネスレベル（グローバルチームとの業務言語）

歓迎：

- ・ 電力・小売エネルギー・ユーティリティ業界における知識または経験
- ・ ユーティリティのバックオフィスまたは料金・請求システム（CIS・MDM・ETRMなど）への理解
- ・ 電力会社または小売エネルギー業界における既存のネットワーク
- ・ 日本の大手企業または公共機関への営業経験

会社説明