再生可能エネルギー事業の技術営業職◆大型太陽光・蓄電所案件/経営視点で事業推進

募集職種

採用企業名
Bison energy株式会社

支社・支店
Nova Grid株式会社

求人ID
1602127

部署名
営業部

業種
電力・ガス・水道

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 中央区

給与
800万円 ~ 1200万円

勤務時間
9:00~18:00（休憩60分）

休日・休暇
完全週休2日制（土日祝）

更新日
2026年11月06日 02:00

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
日常会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

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

※グループ会社のNova Grid株式会社での採用です。

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 電力会社や大手需要家への技術営業、再エネ・蓄電池導入提案から契約・運用支援まで担当
- 脱炭素市場の最前線で、大規模案件や新規事業を通じて社会インフラづくりに貢献できる

- 経営層への提案や市場開拓を担い、技術力とコンサルティング力を発揮して事業成長を牽引できる
- 年間休日125日・土日祝休み・残業月10時間程度に加え、リフレッシュ休暇や図書購入補助も充実

【業務内容】

- 電力会社・新電力・大手需要家(工場・商業施設・データセンター等)を対象とした新規営業および既存顧客の深耕
- アグリゲーション(VPP・DR)サービスの提案・プレゼンテーション・クロージング
- 太陽光発電・蓄電池システムの導入提案、ROIシミュレーション作成
- JEPX・需給調整市場・容量市場における取引スキームの説明と顧客への提案活動
- 技術チームと連携し、カスタマイズ提案・PoC(概念実証)案件の推進
- 契約交渉・クローズ、及び導入後のアフターフォロー
- 市場動向・競合情報の収集と社内へのフィードバック
- パートナー企業(EPC・設備メーカー等)との関係構築および協業推進

■配属先：
昨年設立したばかりの会社で営業部に配属予定です。
1人目の社員になりますが、オフィスは関連会社のBison energy株式会社で、40名近くの同僚と一緒に勤務します。
開発営業や技術のプロフェッショナルと協働し業務をおこないます。

■求人のポイント：

- 成長市場のど真ん中：
  -脱炭素・再エネ・蓄電池・VPP・DRは、国の政策とも連動しており、今後も市場拡大が見込まれる分野です。脱炭素社会の実現を支える最前線で活躍が期待できるポジションです。
- 日本のエネルギーインフラを支える企業との取引経験：
  -顧客が電力会社、新電力、工場、データセンターなどなので案件規模が大きく、経営層や設備責任者への提案機会が豊富にあります
- 顧客課題に合わせたソリューション提案：
  -顧客ごとに最適解が異なるため、コンサルティング要素が強く、電力市場や制度設計の知識を活かしたあなただからできる提案営業が可能です。
- 市場を作る側に回れる：
  -市場がまだ発展途上なので新規サービスや新規事業の企画にも関われ市場開拓や事業成長を牽引するポジションです。

【雇用形態】
正社員
※期間の定め無し
※3カ月の試用期間あり(待遇変更なし)
※グループ会社のNova Grid株式会社での採用です。

【給与】
想定年収：800万円~1,200万円 (月給制+賞与(12月))
月給目安：571,500円~857,500円
(月給内訳)
・基本給 422,800円~634,400円
・固定残業代45時間分 148,700円~223,100円

※賞与は昨年度実績ベースで計算、残業代は固定分以外含んでおりません。
※経験・能力・マネジメント経験を考慮のうえ決定します

■残業手当：固定残業45時間を超過した分別途支給
■昇給・昇格：年1回(12月)
■昨年度年間賞与実績：2カ月

【就業時間】
9:00~18:00 (休憩60分)
■残業：月10時間程度

【勤務地】
東京本社：東京都中央区日本橋茅場町3-4-2 KDX茅場町ビル4F
■喫煙環境：敷地内禁煙
■転勤：なし
※出社ベース

【休日休暇】

- 年間休日125日
- 完全週休二日制 (土日祝)
- 有給休暇 (6ヶ月後に10日付与) ※時間単位で使用可(上限年40時間分)
- リフレッシュ休暇
- 病気休暇
- 慶弔休暇
- 結婚休暇
- 看護・介護休暇制度

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当(全額支給)
- 社会保険 (健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険)
- 図書購入補助制度
- フリードリンク
- 私服出勤可

- 月1回のTea time break

スキル・資格

【必須要件】
※いずれも必須

- 電力アグリゲーター、または電力系新興企業(新電力・VPP事業者等)での実務経験(2年以上)
- 需給調整市場・容量市場・JEPX等、日本の電力市場・制度への深い理解
- toB技術営業経験:技術的な内容を顧客に分かりやすく説明・提案できる能力
- ネゴシエーション・クロージングを含む、エンタープライズ営業の実績
- Excel・PowerPointを用いた提案資料・分析レポートの作成スキル

【歓迎要件】

- VPP(仮想発電所)・デマンドレスポンス(DR)のアグリゲーション実務経験
- 太陽光発電・蓄電池・EMS(エネルギーマネジメントシステム)の提案・販売経験
- スタートアップ・高成長企業での勤務経験
- 英語によるビジネスコミュニケーション(社内の一部資料・外資パートナーとのやりとりあり)
- CRM(Salesforce等)を用いた案件管理経験
- 電力業界における顧客・パートナーネットワークの保有

【求める人物像】

- 日本の電力市場の変革に情熱を持ち、再生可能エネルギー普及に貢献したい方
- 技術と営業の両面を高いレベルで両立できるハイブリッド人材
- 自律的に動き、スタートアップのスピード感・曖昧さの中でも成果を出せる方
- チームを横断して仕事を進める協調性と、目標達成へのオーナーシップを持つ方
- 既存のアグリゲーション業界を超えた新しいビジネスモデルを共に創りたい方

【選考について】

- 選考フロー：
  ▼ 1.書類選考 (履歴書、職務経歴書)
  ▼ 2. 1次面接
  ▼ 3. 適性検査・2次面接
  ※状況に応じて、変更させていただく場合がございます。

会社説明