

蓄電装置・エネルギー事業のBtoB営業（国内・海外）

武蔵エナジーソリューションズ株式会社での募集です。 法人営業（その他）のご経験...

募集職種

人材紹介会社
株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名
武蔵エナジーソリューションズ株式会社

求人ID
1611014

業種
化学・素材

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
500万円 ~ 750万円

勤務時間
08:10 ~ 17:00

休日・休暇
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社日に11日付与、試用期間中の利用は3日まで 【休日】完全週休二日制 土 日 ...

更新日
2026年11月13日 01:00

応募必要条件

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
流暢レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
大学卒： 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

【求人No NJB2405355】
~ ハイブリッドスーパーキャパシタ（HSC）のパイオニア企業 / フレックス制 / プライム上場武蔵精密工業社100%子会社 ~

【仕事内容】
メイン商材は、革新的な蓄電デバイスとして期待されるハイブリッドスーパーキャパシタ（ＨＳＣ）です。そのほか定置型蓄電システムなどの法人向け営業職（国内 / 海外）ならびにソリューション営業を担当いただきます。
最初は既存の取引先様の商談からスタートし、徐々に新規顧客の獲得等、業務範囲を広げていただきます。製品の知識やノウハウを身につけていただく時間・研修もしっかりと用意されています。

＜詳細＞
● 既存顧客への提案営業（見積作成）、調整、納期管理、交渉
● 市場開発、販路（商社、事業者等）の拡充
● 展示会など各種プロモーション施策の企画立案、実施
● 販売戦略の企画立案、新規・ビジネスモデル/スキームの検討構築
● 販売計画、売上・回収業務、ロイヤリティ管理
● 親会社海外拠点の営業部門との連携
● HP問い合わせ対応
● 税関・輸出対応
● 生産・納期等の工場調整
● その他上記に付帯する業務

【顧客業界】
・電力業界、電鉄系企業、農機メーカー、大手プラント、自動車・バイクメーカー、瞬低装置メーカーその他

【営業スタイル】
・・BtoB、既存取引先、新規開拓（提案型/プロモーション）

【商材】・・・・・
・自社開発の蓄電池、蓄電システム全般

【 企業の魅力 】
同社で開発・生産・販売しているHSCは高出力で急速充放電が可能な新世代のエネルギーデバイスです。CHAT GPTなどの生成AI普及により、データセンターの電力負荷を補うシステムが必要になっており、当社のHSCを搭載するために開発・増産体制強化を急ピッチで進めています。これから飛躍的に拡大する可能性を秘めたビジネスを一緒に立ち上げていただけるメンバーを追加募集しています。

【 企業について 】
2007年8月にJSRグループ企業として発足し、HSC開発および製造拠点として2008年11月に商業規模のHSC製造工場では世界で先駆けの施設である本社山梨工場を竣工させました。
2020年4月に武蔵グループ企業として発足し、2020年11月にJMエナジー株式会社より、武蔵エナジーソリューションズ株式会社に社名変更。2024年4月に武蔵精密工業株式会社の完全子会社。HSCはエネルギー効率化に向けて大きな期待をうけており、グループとしても強力な支援体制を整え事業推進していきます。

スキル・資格

【必須条件】
・法人とくに製造分野への営業経験
・海外出張可であること
・海外顧客との折衝もあることからビジネスレベルの英語力をお持ちの方

＜尚可条件＞
・商社、製造メーカーでの3年以上の実務経験。
・エネルギー分野におけるBtoB営業の経験のある方
・製造現場でのプロジェクトマネジメント経験
・海外向けビジネス経験者
・車載関係ビジネス経験者

＊その他歓迎要件＊
高圧需要家を対象とする蓄電システム、パワーエレクトロニクス・機器、その他関連設備・システム（エネルギー・マネジメント・システム、再生可能エネルギー設備、電力・電源設備等）に係る
・市場開発、営業、プロモーション等の経験、業界知識・人脈
・設備・機器、システムに係る技術的な知識・スキル、資格等

会社説明

蓄電デバイスおよび蓄電デバイスに関する製品・装置の開発、製造、加工および販売