

**【青森】法人営業（回収営業）太陽光パネルリサイクル事業**

再生可能エネルギーの普及と持続可能な社会の実現に貢献

募集職種**採用企業名**

株式会社リヴルクス

求人ID

1611122

業種

電気・電子・半導体

雇用形態

正社員

勤務地

青森県, 三沢市

給与

500万円～750万円

勤務時間

8:30～17:30 (休憩 1 時間)

休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）

更新日

2026年09月04日 11:10

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

基礎会話レベル

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**≪募集要項・本ポジションの魅力≫**

- ・使用済み太陽光パネルの回収案件を開拓し、回収からリサイクルまで一連を推進
- ・「売る営業」ではなく「資源を集める営業」として、新たな回収ルートを自ら開拓できる
- ・再生可能エネルギーと資源循環に関わり、社会課題の解決に直接貢献できる
- ・新規事業の立ち上げメンバーとして、年休124日・完全週休2日制で働ける環境

【業務内容】

使用済み・廃棄予定となった太陽光パネル(PV モジュール)を、全国の太陽光発電事業者、施工会社、解体会社、リフォーム会社、ハウスメーカー、太陽光発電所の O&M 会社、産業廃棄物処理会社等から回収し、当社のリサイクル事業につなげ

ていただきます。

単にサービスを販売する営業ではなく、「廃棄される太陽光パネルを見つけ、回収案件を獲得し、実際に当社のリサイクルルートへ乗せる」ことがミッションです。加工されたガラスなど(素材・材料)を販売する営業のセクションとは別になります。

<具体的には>

当社のリサイクル事業では、「決められた数量の使用済み太陽光パネルを安定的に集められるか」が事業成長の重要なポイントとなります。そのため、単なる営業経験だけではなく、以下を主体的に進められる方を求めています。

案件を見つける → 排出元と関係を構築する → 回収条件を整理する → 社内外を調整する → 実際にパネルを回収する

- ・使用済み・廃棄予定の太陽光パネル排出案件の開拓
- ・太陽光発電事業者・発電所所有者への営業など
- ・産業廃棄物処理会社・収集運搬会社等とのネットワーク構築
- ・廃棄・交換・撤去予定の太陽光パネル情報の収集
- ・回収予定数量・設置場所・パネル種類・状態等の確認、現地調査・回収条件の確認
- ・回収・収集運搬・リサイクル処理に関する社内外との各種調整
- ・見積書・契約書等の作成および契約締結
- ・回収案件の進捗管理及び回収後のリサイクル処理までの案件管理・新規顧客・新規回収ルートの開拓/既存顧客からの継続的な回収案件の獲得
- ・回収量・売上・利益等の営業 KPI 管理、市場・競合・リサイクル価格等の情報収集

<営業先>

主な営業先は以下を想定しています。

- 太陽光発電事業者
- EPC 会社
- 太陽光パネル施工・販売会社
- O&M 会社
- 解体工事会社/建設会社
- リフォーム会社/ハウスメーカー
- 産業廃棄物処理会社/収集運搬会社
- 自治体・関連団体等

<営業スタイル>

新規開拓:既存顧客=おおむね 7:3

※事業立ち上げ期は、新規回収ルートの開拓を特に重視します

電話・メール・訪問営業だけでなく、既存顧客からの紹介、業界団体・展示会・セミナー・パートナー企業等を活用し、使用済みパネルが発生する「入口」を開拓していただきます。

■募集背景：

今般、リヴルクスでは、PV セル製造工場立上げ準備と併行して、PV モジュールのリサイクル事業の準備を進めています。我々は、PV セルを「つくる」蓄電池で「ためる」EMS で「活かす」リサイクルで「循環させる」までを一貫して支える企業として、持続可能な社会の実現に貢献します。

特に、リサイクル事業は、太陽電池廃棄物の再資源化を促進する法律も成立(来年 12 月施行)しており、2030 年代後半以降の大量排出も見込まれているため、本事業拡大に伴って太陽光パネルを集められる営業人材は時流に乗った重要なポジションとなります。

■期待するミッション：

入社後は、まず太陽光パネルの排出・廃棄が発生する企業・業界を把握し、営業ネットワークを構築していただきます。その後、一連のプロセスを担当していただきます。

1.回収案件の発掘 → 2.排出元との商談 → 3.回収条件の確認 → 4.見積・契約 → 5.回収・収集運搬の調整 → 6.三沢工場への搬入 → 7.継続案件の獲得

■ポジションの魅力：

- ・成長が期待される太陽光パネルリサイクル市場での新規事業
- ・「売る営業」ではなく「資源を集める営業」という特徴的な営業ポジション
- ・自ら新しい回収ルートを開拓できる
- ・環境・資源循環という社会的意義の高い事業に携われる
- ・新規事業の立ち上げメンバーとして事業成長に直接関われる
- ・営業だけでなく、回収・物流・リサイクル工程まで幅広い経験を積める

【雇用形態】

正社員

【給与】

年額：500 万円～750 万円

※経験・能力を考慮の上、決定

【就業時間】

8:30~17:30 (休憩 1 時間)

【勤務地】

三沢工場（青森県三沢市）

【休日休暇】

- ・年間休日 124 日
- ・完全週休二日制（土日祝）
- ・祝
- ・年末年始休暇

- ・有給休暇
- ・慶弔休暇
- ・産前産後休暇
- ・育児・介護休暇
- ・その他特別休暇

【待遇・福利厚生】

現在、人事制度構築中、生産開始後は、人事評価制度も導入予定

- ・昇給年1回予定
- ・交通費全額 給、自家用車通勤は別途ルールあり
- ・各種社会保険完備
- ・時間外手当
- ・役職手当
- ・資格取得奨励
- ・外部研修費 負担

スキル・資格**【必須要件】**

- ・法人営業の経験/新規顧客開拓の経験
- ・顧客との関係構築・折衝能力
- ・案件を自ら発掘し、受注まで進めた経験
- ・普通自動車運転免許
- ・Excel、Word、PowerPoint 等の基本的な PC スキル

【歓迎要件】

- ・太陽光発電業界での業務経験/太陽光パネルの撤去・交換に関する知識
- ・産業廃棄物に関する知識や業務経験
- ・新規事業の立ち上げ経験
- ・中国語・英語等の語学力
- ・建設・設備・電気関連業界での法人営業経験
- ・複数の関係会社を巻き込んだ案件のコーディネーション経験

【求める人物像】

- ・新規顧客へのアプローチを積極的に行え、顧客との交渉・調整が得意な方
- ・フットワークが軽く、全国の顧客・現場へ訪問できる方
- ・「待ちの営業」ではなく、自ら案件を作る方
- ・顧客との長期的な関係構築を大切にできる方
- ・電話・訪問・紹介・業界ネットワーク等を活用して案件を開拓できる方
- ・社内外の関係者を巻き込みながら案件を進められる方
- ・新しい市場・事業を自ら開拓することに面白さを感じる方

募集人数：1名

会社説明