



『SaaS・ソフトウェア・再生可能エネルギー』Business Development Manager（中国語・日本語）

台湾チームとの連携・協働の機会

募集職種

採用企業名

シングナリオ株式会社

求人ID

1614335

業種

ソフトウェア

会社の種類

外資系企業

外国人の割合

外国人 半数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

給与

800万円～経験考慮の上、応相談

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

9am～6pm JST

休日・休暇

会社の規定に準ずる

更新日

2026年09月24日 12:56

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

無し

日本語レベル

流暢

その他言語

中国語：北京語 - 流暢

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

Business Development Manager – Japan | 中国語・日本語バイリンガル

thingnario（慧景科技）は、**AIoTとSaaSを活用したエネルギーテック企業**です。

エネルギーデータを活用し、企業のエネルギー利用効率の向上、コスト削減、脱炭素・エネルギー転換を支援しています。

太陽光発電モニタリング、エネルギーマネジメント（EnMS）、蓄電システム、グリーン電力など幅広いソリューションを提供し、台湾・日本・東南アジアで事業を展開しています。

現在、日本市場でのさらなる事業拡大に向け、**Business Development Manager**を募集しています。

日本市場の開拓、新規顧客・パートナーの開拓、ソリューション提案に加え、台湾本社や中国語を使用する取引先・パートナーとの連携も担っていただくポジションです。

業務内容

日本市場の開拓

- ・日本の市場動向・業界動向を把握し、注力すべきターゲット企業・業界を特定
- ・ターゲットアカウントを選定し、日本市場におけるCountry Planの策定・実行を支援
- ・市場情報や顧客ニーズをもとに、新たなビジネス機会を発掘

新規顧客・パートナーの開拓

法人顧客および販売・協業パートナーの新規開拓

- ・顧客へのアプローチから商談、提案、交渉、契約までの営業活動を推進
- ・継続的に新規商談・案件を創出し、Sales Pipelineを構築・管理

ソリューション営業

- ・顧客の課題、ニーズ、事業目標をヒアリングし、最適なソリューションを提案
- ・FAE（Field Application Engineer）やProduct Manager（プロダクトマネージャー）と連携し、顧客ニーズに応じた提案内容を企画
- ・技術的な特徴やメリットを、コスト削減、業務効率化、事業成長などの**具体的なビジネス価値**へ落とし込み、顧客へ提案

顧客の予算、期待値、導入条件などを整理し、社内チームと連携しながら案件を推進

顧客・パートナーとの関係構築

- ・顧客との信頼関係を構築し、長期的なパートナーシップを形成
- ・顧客の事業戦略や成長方針を理解し、新たなプロジェクトや協業機会を創出
- ・顧客やパートナーから得た市場ニーズ、課題、フィードバックを社内へ共有し、サービスや事業の改善につなげる

台湾本社・中国語圏のステークホルダーとの連携

- ・日本市場と台湾本社の橋渡し役として、双方の円滑なコミュニケーションを推進
- ・日本の顧客ニーズ、市場動向、競合情報などを台湾チームへ共有
- ・台湾チームのProduct Manager、FAE、その他関連チームと連携し、日本市場に適したソリューション提供を推進
- ・必要に応じて、中国語を使用する顧客、ベンダー、パートナー、その他ステークホルダーとの商談・調整・コミュニケーションを担当

【雇用形態】

Full Time

【給与】

Negotiable

【就業時間】

会社の規定に準ずる

【勤務地】

東京都, 日本

【休日休暇】

会社の規定に準ずる

【福利・手当】**交通手当：**

自宅から会社までの通勤交通費は、毎月末にSuicaカードの利用履歴に基づき実費精算いたします。

通信手当：

私用携帯電話を業務で利用する場合、毎月6,000円を通信費として支給いたします。

出張手当：

出張時は1日あたり3,000円を支給いたします。

2日以上（当日を含む）の出張の場合は、1日あたり5,000円を支給いたします。

出張宿泊手当：

実費精算とし、1泊あたり20,000円を上限とします。

交際費：

事前に申請し承認を得た上で、実費精算といたします。

スキル・資格**【必須要件】**

- BtoB営業、法人営業、Business Development、またはソリューション営業の実務経験
- 日本のビジネス環境、商習慣、市場に対する理解
- 流暢な日本語力（ JLPT N1相当 ）
- 中国語を使用した業務上のコミュニケーションが可能な方
- 顧客のニーズや課題を引き出すヒアリング力
- 提案、商談、交渉を主体的に進めることができる営業力
- 自らターゲットを考え、新規顧客・新規ビジネス機会を積極的に開拓できる方
- 台湾本社を含む社内外の関係者と円滑に連携できるコミュニケーション能力
- 異なる文化・バックグラウンドを持つメンバーや取引先と柔軟に協働できる方

【歓迎要件】

- エネルギーマネジメント、再生可能エネルギー、蓄電システム、ESG、脱炭素関連業界での経験
- SaaS、IoT、ソフトウェア、IT・テクノロジー関連サービスの営業経験
- ソリューション営業、課題解決型営業、コンサルティング営業の経験
- ESCO、SI、設備メーカー、エネルギー関連事業者などとの営業・協業経験
- 新規市場・新規事業をゼロから立ち上げた経験
- 新規顧客の開拓やSales Pipelineをゼロから構築した経験
- 日本市場における新規事業・新規サービスの立ち上げ経験

現在日本でキャリアを築かれており、次のステップとしてこれまでの日本市場の知見、中国語・日本語のバイリンガルスキル、そして**法人営業（B2B）**やBusiness Developmentの経験を活かしたい方にとって、大きな裁量と成長機会のあるポジションです。

日本市場は当社にとって今後さらなる成長が期待される最重要市場の一つです。

日本市場の**新規開拓**を担うメンバーとして、台湾チームと連携しながら、新たな顧客・パートナーを開拓し、事業をゼロか

ら成長させていく経験を積むことができます。

【こんな方におすすめのポジションです】

- 既存の営業活動にとどまらず、自らの手で市場を開拓したい方
- 日本と台湾を繋ぐ架け橋となる仕事がしたい方
- エネルギー・脱炭素・AIoTなど、今後さらに成長する領域でキャリアを築きたい方

私たちと共に、日本市場での事業拡大を加速させていきませんか？
皆様からのご応募を心よりお待ちしております！

会社説明