



アグリゲーション事業開発・推進（電力・再エネ） / Business Development 👍 独占求人

【在宅&フレックス】GreenTech×高裁量

募集職種

人材紹介会社
フロムホーム合同会社

求人ID
1615906

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 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

給与
500万円 ~ 700万円

勤務時間
9:00~17:30 (フレックスタイム制)

休日・休暇
完全週休2日制 (休日は土日祝日)・年末年始休暇・創立記念日

更新日
2026年10月03日 00:25

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

日本語レベル
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

再生可能エネルギーや電力市場データを活用し、系統用蓄電池やVPP（仮想発電所）といった次世代エネルギーソリューションを展開するグリーンテック・グループ企業での採用です。自社アセットの運用から他社アセットのアグリゲーション受託まで、業界の最前線で事業を拡大しています。

※企業名非公開(選考過程にて開示いたします)

■業務内容 (Job Description)

・パートナーシップ構築・受託営業

他社アセット（系統用蓄電池、太陽光など）のアグリゲーション受託営業および提携交渉

・アグリゲーション事業の企画・戦略立案

電力市場・制度（JEPX、EPRX、容量市場等）の理解を踏まえたアグリゲーション戦略策定

・アセット運用・収益最適化施策の推進

自社・他社アセットの価値を最大化させるための運用戦略考案

・社内外の専門家と連携したプロジェクト推進

社内データエンジニアや専門チームと連携したスピーディーな事業展開

■このポジションの魅力・働く環境 (Key Highlights)

【電力・再エネ・蓄電池の経験を最大活用】

- ・電力会社での小売・調達営業、太陽光EPC・PPA事業、蓄電池提案などのバックグラウンドを存分に活かせるポジションです。
- ・既存ビジネスの枠を超えて、市場形成期にある「エネルギーアグリゲーション」のビジネス構築に直接関わることができます。

【経営視点に近い高裁量な事業開発】

- ・営業・提携交渉（パートナーシップ構築）から、運用戦略の企画、市場制度の分析まで幅広く手掛けられます。
- ・少数精鋭チームのため意思決定が早く、自身で企画・立案した施策を即実行に移せる手触り感があります。

【柔軟でメリハリのある働き方】

- ・フレックスタイム制（コアタイム 11:00～15:00 / 所定労働 7.5時間）
- ・リモートワーク制度あり（週2日程度）
- ・残業月10時間程度と、ワークライフバランスを保ちながら挑戦できます。

【将来のキャリアパス】

- ・再エネ・アグリゲーション分野の事業開発スペシャリストとして実績を積んだ後、将来的には新規事業統括や組織マネジメントを担うリードポジションへのステップアップが可能です。

直接メールで応募いただくことも可能です。ポジションについてお気軽にお問い合わせください。

saki@fromhome.jp（担当：梶浦）

スキル・資格

必須要件 (Must)

- ・電力会社、新電力、発電事業者、太陽光・蓄電池メーカー/商社等での営業、提案、または事業開発の実務経験
- ・再生可能エネルギー、系統用蓄電池（BESS）、太陽光発電、VPP等に対する知見・強い関心

歓迎要件 (Want)

- BtoBにおける法人営業・アライアンス構築の実務経験
- 新規ビジネスの企画・検討・推進の経験
- 電力市場（需給管理、トレーディング、JEPX等）に関する知見

会社説明