大手町・企業求人・セールスエンジニア (Smart Photovoltaics) ・太陽光発電関連経験者歓迎・語学力必要

事務ポジション　大手企業　雰囲気友好　女性歓迎　社保完備　交通費支給　土日祝休み

募集職種

採用企業名
株式会社iSoftStone Japan

支社・支店
株式会社ISoftStone　Japan

求人ID
1616172

部署名
事業部

業種
通信・キャリア

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 半数

雇用形態
契約

勤務地
東京都 23区, 千代田区

給与
350万円 ~ 600万円

勤務時間
平日9：00ー18：00 (休憩時間　60分)

休日・休暇
年間休日 120日以上　有給休暇 初年度 10日(6 か月目 ~)　完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始

更新日
2026年11月03日 10:00

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
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ビジネス会話レベル

その他言語
韓国語 - ビジネス会話レベル

最終学歴
短大卒： 準学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【仕事内容】：
1. 顧客との関係を維持・強化する責任者のアシスタントとして、バランスと安定性を持って競争に勝つことが出来るよう、カスタマーリレーションを構築するサポートを行う。

2. 顧客、特に地域の顧客のニーズをよく理解するとともに、マーケット情報を適宜フィードバックして、案件受注のオペレーションと重点を押さえたマネジメントする社員をサポートする。

3. 定期的に地域の顧客訪問や調査活動、代理店およびパートナー各社との共催イベントを行い、地域の顧客との関係を維持・強化のサポート。

4. 関係各方面のリソースを生かしながら受注成功率を向上させ、地域の販売目標と売掛金の回収目標を行う社員に協力。

5. 社内リソースを調整・活用して、技術交流会・技術説明会や検証試験プロジェクトの実施、モデル事業拠点の視察、展示会への参加等の活動を行う。これらのイベントを経て、地域におけるデジタルパワー製品のブランディングを促し、販売目標を達成する。

スキル・資格

【必須条件】：
1.チームスピリット、一生懸命働き、同僚や顧客と普通にコミュニケーションすること。

2、前向きで楽観的な態度、プレッシャーの中で働くことができる。

3、営業未経験可

4、実務経験3年以上
日本国内への出張が可能な方。

【歓迎条件】：
電気電子に関する学士以上はとてもよいです。

会社説明