# 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10月27日 02:00

## 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