



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9:00-18:00 (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06日 10:44

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