



Morgan
McKinley

【外資系クリーンエネルギー】住宅用蓄電池・シニアアカウントマネージャー | B2B営業

株式報酬・休暇・家族支援など福利厚生も充実

募集職種

人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

求人ID

1616472

業種

銀行・信託銀行・信用金庫

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2026年10月08日 16:40

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

ネイティブ

最終学歴

大学卒：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

クリーンエネルギー事業を展開する外資系テクノロジー企業にて、住宅用蓄電システムの市場拡大を担うシニアアカウントマネージャーを募集しています。

BESS、太陽光発電、電力市場などの知見とB2B営業経験を活かし、施工会社、住宅メーカー、電力会社などの主要パートナー開拓から、販売チャネル拡大、営業戦略、大型案件の提案・交渉まで幅広くリードします。

営業にとどまらず、市場・顧客インサイトをプロダクトや経営層へフィードバックし、住宅用蓄電池ビジネスそのものの成長に関与できるポジションです。

主な職務内容

- ・パートナー開拓： 施工会社、住宅メーカー、電力会社などとの長期的な関係を構築・拡大
- ・営業戦略： 市場特性を踏まえ、短期・中期・長期の販売パイプラインを構築
- ・事業開発： 住宅用蓄電池市場における新たな販売チャネル・ビジネス機会を開拓
- ・提案・交渉： 顧客・パートナー向けの提案を企画し、商談・プレゼンテーション・契約交渉をリード
- ・市場開拓： 自ら策定したアクションプランを実行し、四半期の売上目標達成・超過を推進
- ・技術連携： 蓄電システム、系統接続、太陽光発電などに関する市場・顧客のフィードバックをプロダクトチームへ共有
- ・市場インサイト： 市場動向、競合、顧客ニーズなどの情報を収集・分析し、事業戦略に活用
- ・営業予測： 正確なSales Forecastを作成し、経営層・製造計画チームへ報告
- ・営業支援： マーケティング・セールスツールの作成を支援し、エグゼクティブレベルのレポートングを実施

Join a global clean energy technology leader as a **Residential Battery Senior Account Manager**, driving business development and partner channel growth for residential battery energy storage systems in Japan. You will build strategic relationships with installers, residential builders, and power companies while developing sustainable sales pipelines that accelerate the adoption of **battery storage, solar PV, and residential clean energy solutions**.

This senior B2B sales role combines commercial strategy, technical knowledge, and market intelligence, giving you the autonomy to develop new opportunities and contribute directly to the growth of Japan's rapidly evolving renewable energy market.

Key Responsibilities

- ・ Identify, develop, and maintain long-term relationships with key channel partners, including **installers, residential builders, and power companies**.
- ・ Develop target-market strategies and action plans to create sustainable short-, medium-, and long-term sales pipelines.
- ・ Execute proactive business development initiatives to consistently achieve and exceed quarterly sales targets.
- ・ Create tailored commercial and technical proposals and lead negotiations and presentations with key external stakeholders.
- ・ Provide product teams with market and technical feedback on residential battery system design, grid compatibility, and customer requirements.
- ・ Deliver accurate market intelligence, sales forecasts, and pipeline updates to executive leadership and manufacturing planning teams.
- ・ Contribute to marketing materials and sales tools while maintaining high standards of executive-level reporting.

スキル・資格

必須条件経験・資格：

- ・ B2B営業の実務経験で5年以上、および優れた営業実績
- ・ 蓄電池（BESS）、太陽光発電、電力市場に関する実務的な知識
- ・ 技術提案書・ビジネス資料の作成、およびエグゼクティブ向けプレゼンテーションの経験

ソフトスキル：

- ・ 複数のステークホルダーを巻き込み、長期的なパートナーシップを構築できる関係構築力
- ・ 既存の慣習にとらわれず、課題を本質から捉えて解決策を考えられる問題解決力
- ・ 複数の案件・業務を並行して推進できる高い実行力

語学力：

- ・ 日本語：ネイティブレベル
- ・ 英語：日常会話レベル（読み書きが可能な方）

歓迎条件

- ・ クリーンエネルギー領域における事業開発・販売チャネル拡大の経験
- ・ 蓄電システム、太陽光発電、電力系統・電力市場に関する深い技術知識
- ・ 国際的なプロジェクトにおける英語でのビジネスコミュニケーション経験

採用企業について

外資系エネルギー企業。

クリーンエネルギー、電気自動車、蓄電システムなどの事業を展開するテクノロジー企業です。

住宅用エネルギー事業では、グローバルな事業基盤を活かしながら、スピード感のある事業開発と市場拡大を進めています。

成果や実力を重視する環境の中で、自らアイデアを実行し、新しい市場やパートナーシップを開拓しながら、日本の再生可能エネルギー・住宅用蓄電池市場の拡大に貢献できる環境です。

株式報酬制度、車両購入補助制度、年間10日の傷病・健康休暇（有給）、ボランティア休暇、育児休暇制度など、福利厚生が充実しているのも魅力。

この求人がおすすめの理由

- ・ 世界的なエネルギー企業のシニアアカウントマネージャー職

- グローバルな基盤 × ベンチャーのようなスピード感
- 住宅用蓄電池ビジネスの成長を直接リード
- 大手パートナーとの関係構築からチャネル開拓まで担当
- 営業戦略を自ら描き、実行できる高い裁量
- 営業だけでなく、プロダクト・製造計画にも影響
- 株式報酬・休暇・家族支援など福利厚生が充実
- 蓄電池・再エネ・EVの成長市場で専門性を上げられる

Required Skills and Qualifications **Experience:**

- Minimum **5+ years of professional experience** with a strong track record in B2B sales.
- Practical knowledge of **battery energy storage systems (BESS), solar PV, and electricity markets**.
- Experience developing technical proposals, business documents, and executive-level presentations.
- Ability to manage multiple priorities and commercial opportunities in a fast-paced business environment.

Soft Skills:

- Strong relationship-building and collaboration skills across complex, multi-party stakeholder networks.
- Commercially driven and proactive approach to business development and account management.
- Innovative, **first-principles problem-solving mindset**, with the ability to challenge established practices constructively.
- Strong negotiation, presentation, stakeholder management, and communication capabilities.

Language Requirements:

- **Japanese:** Native
- **English:** Conversational, with proficiency in reading and writing.

Preferred Skills

- Proven business development and **channel expansion experience within clean energy, renewable energy, or related sectors**.
- In-depth technical understanding of **residential energy storage systems, solar generation, and electricity/grid market operations**.
- Business-level spoken and written English for direct collaboration with international and cross-border stakeholders.

About the Company

Our client is a **global clean energy technology leader** pioneering solutions across electric vehicles, battery energy storage, and sustainable energy ecosystems. Its residential energy business combines the speed and ownership of an agile organization with the resources and international reach of a global technology company.

The business promotes a merit-based environment where employees have the autonomy to execute ideas quickly, build new markets, and contribute directly to the transition toward sustainable energy.

Why You'll Love Working Here

- Take a senior role in expanding **residential battery storage and clean energy solutions in Japan**.
- Work with significant autonomy in an agile, merit-based international environment.
- Access financial benefits including **stock equity plans and vehicle purchase subsidies**.
- Comprehensive social security coverage and employee benefit programs.
- Receive **10 dedicated annual sick/health leave days**, alongside volunteer leave and parental support programs.
- Build your career with a global technology business at the forefront of **battery storage, renewable energy, and sustainable mobility**.

Don't Miss Out - Apply Now!

会社説明

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。