【電力業界担当】電力インフラの現場を変える ソリューションセールス / コンサルタント

募集職種

採用企業名
株式会社センシンロボティクス

求人ID
1618801

業種
ソフトウエア

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 品川区

最寄駅
京浜東北線　(東京-横浜) 駅

給与
450万円 ~ 600万円

勤務時間
フレックス (コアタイム：11:00 ~ 16:00) もしくは フルフレックス

休日・休暇
完全週休2日制 (土日祝)

更新日
2026年11月11日 00:00

応募必要条件

職務経験
1年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
無し

日本語レベル
ネイティブレベル

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 電力・インフラ企業の課題を把握し、AI・データ活用によるDXソリューションの提案から導入・定着まで一貫して推進
- 電力インフラの現場を変革し、社会を支える仕事 / 顧客課題を起点に新たな仕組みを生み出すやりがい

- 少数精鋭で裁量が大きく、営業・開発・AIエンジニアと近い距離でプロダクト改善まで関われる環境
- テレワーク可・フルフレックス制、年間休日124日、育児・介護制度も法定基準を超えて整備

【業務内容】
お客様は、発電、一般送配電、電力エンジニアリング、再生可能エネルギーの各事業を担う企業です。
ソリューションセールスとコンサルティング、その両方を一人が担うポジションです。

＜ソリューションセールス＞

- 担当顧客のキーパーソンとの関係構築（現場の保全担当者から、部門の意思決定者まで）
- 自社プロダクトを軸としたソリューションの提案、見積作成、条件交渉、受注
- 既存顧客での成果を起点とした、他部署・他エリア・グループ会社への展開提案
- 担当顧客の年度売上計画の立案と、その達成

＜コンサルティング＞

- お客様の現場に入り込んだ業務プロセスの把握と、課題の特定
- 計画・施工・巡視・点検保全の各業務に対する、AI・データ活用による改善方針の設計
- 実証（PoC）の企画・実行と、効果検証
- 導入プロジェクトの推進と、現場での定着支援
- 既存システムや業務フローへの組み込みに向けた、開発チームとの要件調整

電力業界の知識は、入社後に身につけていただければ十分です。
現場同行と社内勉強会で、基礎から学べる体制を用意しています。

■当社について：
当社製品・サービスについては「https://www.sensyn-robotics.com/product 」をご覧ください
技術環境：https://stackshare.io/sensyn-robotics/sensyn-core-and-apps

<チーム全体の業務内容>
パワーソリューション部:

- 発電、一般送配電、電力エンジニアリング、再生可能エネルギー各社への課題ヒアリングと、AI・データ活用によるテーマ設定
- 計画・施工・点検保全・巡視の各業務に対するソリューション設計と提案
- 提案から受注までのリードと、年度売上計画に対するコミット
- 実証（PoC）から本番運用・全社展開までの導入プロジェクト推進
- 導入後の活用支援と、他部署・他エリアへの展開提案
- 実装知見の型化と、プロダクト開発への還元

■募集背景：
電力事業に関する仕事は、どこにどう設備をつくるかを決める計画、実際に建てる施工、日々の巡視、そして劣化を見極める点検と保全。このサイクルが止まることなく回り続けることで、日本の電力インフラは維持されてきました。

ここ数年、この領域でもテクノロジーの活用が進んでいます。人が近づけない場所のデータを取得し、AIが劣化の兆候を捉える。熟練者の経験と目に頼るほかなかった仕事が、少しずつ形を変え始めました。ただ、変わったのはまだ一部です。こうした技術を既存の業務にどう組み込むのか、多くの現場では定まっていません。

センシンロボティクスは、AIとデータを軸に、業務アプリケーションと組み合わせて社会インフラの現場に実装してきた会社です。電力領域では、発電事業・一般送配電事業・電力エンジニアリング事業・再生可能エネルギー事業のそれぞれで、計画から点検・保全にいたる業務のサイクル全体を対象に、仕事の進め方そのものを作り替えています。ツールを導入すれば終わりではありません。業務のつながり方や現場の作業慣行まで踏み込み、毎日使われる仕組みとして届けることを大切にしています。

ご相談の量も、対象となる業務の幅も広がる一方で、電力領域を担当するセールスチームはいま2名です。
この領域には、業界の構造とテクノロジーの可能性の両方が分かる人が必要です。
ただ、その両方を備えた人は世の中にほとんどいません。だからこそ、現場で一から学びながら、数年かけてこの領域をつくる側に回っていただける方をお迎えしたいと考えています。

電力インフラという重要かつ変革期にある分野で、現場に近い立ち位置からテクノロジーを活かした価値創出に挑戦したい方をお待ちしています。

■所属チームについて：
計2名（社員）※2026/8時点
パワーソリューション部のセールスチームは、全国の発電事業、一般送配電事業者および電力グループ会社を担当しています。
送電・配電・変電それぞれの設備保全業務に対し、課題のヒアリングからソリューション設計、実証、導入、活用定着までを一貫して支援しています。

少数精鋭のため、担当する範囲は広く、裁量も大きい環境です。
一方で、「机上の空論ではなく、現場で実際に回る提案をする」ことを共通の作法にしており、提案前に必ず現場を見に行きます。

営業・プロダクト開発・AIエンジニアリングの各機能が近い距離にあるため、現場で得た課題をそのままプロダクトの意思決定に持ち込めます。「顧客に言われたから作る」ではなく、「この業界にこれが必要だから作る」という順番で動ける環境です。

現在は、既存顧客で得た成果を再現可能な型にし、他エリアへ広げていくフェーズにあります。
今回お迎えする方には、この横展開の実務を早い段階から担っていただきたいと考えています。

＜顧客＞
電力・プラント等のインフラ事業者、施工会社が現状のメイン顧客となります。
これまで労働集約型で品質確保をしてきましたが、労働人口の減少や働き方改革の影響でDX推進が急務になってきています。
各社DX担当者や現場担当者とDXに取り組み、そこで開発したソリューションの他社展開も行っています。

＜事業領域＞
社会インフラ・産業インフラのメンテナンス市場は国内5兆円とも言われており、この広大なマーケットにおける負を抜本的に改善するソリューションに取り組んでいます。これまでデスクワークはDXが進んできましたが、インフラ業務等の現場を伴うノンデスクワーク業務についてはホワイトスペースが多く、未だに紙業務や熟練者の判断に頼る場面も多く、大幅な改善の余地があると考えています。
現状は設備点検や現場管理、警備監視といった業務を中心に取り組んでおり、今後拡大予定です。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり

【給与】
想定年収：450万 ~ 600万（月給制※想定年収を12分割）
※定期賞与なし
※試用期間中、給与同条件
※管理の地位にある者・機密情報を扱う者は時間外手当支給対象外

月給：375,000円 ~ 500,000円
（内訳）
基本給：285,900円 ~ 381,600円

■固定残業月40時間：89,100円 ~ 118,400円
■その他（生涯設計手当+働き方改革手当）: 60,000円

【就業時間】
※1ヶ月の総労働時間数　=　8時間　×　その月の営業日数

＜フレックス＞
試用期間の社員、短時間勤務の社員、入社2年未満の新規学校卒業者などが対象。
コアタイムは11:00 ~ 16:00、始業時間は6:00 ~ 、終業時間は ~ 22:00

＜フルフレックス＞
上記に該当しない社員が対象。
始業時間帯は6:00 ~ 21:00、終業時間帯は 7:00-22:00

【勤務地】
本社
東京都品川区大井一丁目28番1号 住友不動産大井町駅前ビル4階

■フルリモート：不可

【休日休暇】

- 年間休日124日
- 完全週休2日制（土・日）、祝日
- 年末年始休暇
- 夏季休暇（7月時点在籍者に3日付与　※例年）
- 有給休暇（初年度10日、試用期間明けに付与）
- 慶弔休暇

【待遇・福利厚生】

- 社会保険完備（労災・雇用・健康・厚生年金）
- 通勤手当　規程により実費全額支給（上限：月額3万円）
- 基本給改定 年1回（4月）
- 企業型選択制確定拠出年金制度あり
- テレワーク可（個人のパフォーマンスが最大化できる環境での業務遂行を推奨しています。）
- 妊娠・出産・育児・介護の各種制度（法定基準超）
  - 子の看護休暇の「有休」扱い（詳しくは育児介護休業法による）
- ウォーターサーバー
- コーヒーメーカー
- 私服通勤可(顧客対応時スーツ着用)

※一部、試用期間中は対象外で詳細は弊社規程によります

スキル・資格

【必須要件】

- B2B顧客との折衝・提案経験（2年以上）
- 法人営業、カスタマーサクセス、業務改善、IT導入支援などいずれかの経験
- 顧客課題に対し、自ら考えて動ける力

- 日本語ネイティブ
- 普通自動車免許（お客様の現場が郊外にあることが多く、運転の機会がありますので、運転に抵抗のない方）

※電力業界の知識、DXに関する専門知識は不問です。入社後にキャッチアップいただく前提で、体制を用意しています。

【歓迎要件】

- 電力・インフラ業界に関する知見（業務経験・営業経験など）
- ソリューション提案やプロダクト導入のプロジェクト経験
- ドローン / AI解析 / SaaS導入などに関する興味や実務経験
- 技術部門とのコミュニケーション経験

【求める人物像】

- 顧客の課題に対して、役員 ~ 現場を巻き込みながら自走できる方
- お客さまとのリレーションを構築しながらプロジェクト推進を牽引できる方
- 新しいことに広く興味を持ち、深く探求してみようとする方
- 前向きでチャレンジすることに躊躇しない方
- 弊社のMission/Valueに共感頂ける方
- 自ら情報を掘り下げ、仮説検証・提案を行う姿勢
- ベンチャー環境でスピード感を持ち、変化を楽しめる方

■Mission：誓うこと・使命
ロボティクスの力で社会の「当たり前」を進化させていく

■Value：価値観・行動基準
1．Safety First　安全は全てに優先する
お客様に対して安全第一でサービスを提供する
安心・安全のソリューションを提供する会社の一員として、長期的にお客様と寄り添う、信頼あるサービスを育んでいく

2．Think & Hack　考え抜き、変革する
ベストなソリューションを提供し続けるために、真摯に考え続ける組織であり続ける 常識や正攻法に捉われず、ロボティクスの力で社会課題に立ち向かい変革を起こす

3．Empower People　人のため、社会のために
「差し迫った社会課題を解決する」この思いに共鳴する仲間とともに切磋琢磨する
自身の力、チームの力が社会を動かせることを信じる

■人事ポリシー：
今も未来も自分ゴト
~ 社会的価値と経済的価値をともに創造する ~
1　Challenge
失敗を恐れず大胆に行動し、大きなマーケットを自ら創る

2　Speed
すぐやる、今やる、私がやる、それこそが私たちの存在価値

3　Professional
結果を出すことにこだわり、社会と顧客の期待を超越する

4　Respect
多様性を重んじ、謙虚にして驕らず、遠慮なし配慮あり

5　Enjoy
人生は一度きり、夢を掲げワークもライフも謳歌する
https://www.sensyn-robotics.com/recruit/about/hrpolicy

【選考について】

- 募集人数：1名
- 選考フロー：
  1.書類選考
  2.一次面接（所属部の部長）
  3.二次面接（取締役 COO）+ 指定課題のプレゼン
  4.最終面接（代表取締役社長 CEO）

※希望される場合は書類選考の前にカジュアル面談をセッティングすることも可能です。
※内定前に健康診断結果の提出をお願いしております。
※面接回数はポジション、状況により変わります。
※選考は全てWebでご対応頂くことも可能です。

会社説明