名古屋・大手企業求人・【Partner Sales Manager】 太陽光業界・法人営業＆マネジメント経験者歓迎！

技術セール　大手企業で働く　雰囲気友好　高年収　社保完備　交通費支給　語学力活用

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
1618841

部署名
営業部

業種
電気・電子・半導体

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
正社員

勤務地
愛知県, 名古屋市中区

給与
600万円 ~ 1800万円

ボーナス
給与： ボーナス込み

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12日 02:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
エグゼクティブ・経営幹部レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

その他言語
中国語： 北京語 - ビジネス会話レベル

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

【仕事内容】：
太陽光業界の顧客、特に開拓地域の顧客のニーズをよく理解し、またマーケット情報を適宜チーム内で共有して、案件受注に向けての営業活動全般
各業界の顧客のリソースを生かしながら受注成功率を上げ、各エリアの販売目標の達成を目指す
定期的にエリアの顧客訪問やリレージョン構築、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の維持・強化を維持する。
社内リソースを調整・活用して、技術交流会や技術説明会、検証試験プロジェクトを実施。またモデル事業拠点の視察や展示会への参加など、これらのイベントを経て、地域におけるパワコン製品のブランディングを促し、販売目標達成。
パワコン顧客との関係を維持・強化する責任者として、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の構築に尽力する。

【Digital Power事業について】

Digital Power事業は、デジタル技術とパワーエレクトロニクス技術を融合し、エネルギーのデジタル化・低炭素化を支援する次世代エネルギーインフラソリューションを提供しています。

日本市場では、太陽光発電システム、パワーコンディショナー（PCS）、エネルギー貯蔵システム（ESS・蓄電池）、データセンター向け電源設備（UPS、バッテリー、電源関連設備）など、幅広い製品・ソリューションを展開しています。

スキル・資格

【必須条件】
・4年制大学卒業以上
・太陽光、蓄電池、PCS等の再生可能エネルギー関連業界での実務経験
・法人営業および代理店・チャネル開拓の経験
・新規顧客開拓または既存顧客・パートナーの深耕経験
・高い目標達成意欲とコミュニケーション能力を有する方
・日本語：ネイティブレベル

【歓迎条件】
・東海エリアでの市場開拓経験
・太陽光業界での新規開拓営業経験
・蓄電池、PCS、パワーデバイス等の製品・技術知識
・電気工学に関する知識
・英語または中国語で業務上のコミュニケーションが可能な方

会社説明