【デジタルエネルギー・新設ポジション・中国語スキル語必須】アフターサービス営業マネージャー | 大手町勤務・出張ほぼ無し

募集職種

採用企業名
株式会社iSoftStone Japan

求人ID
1621289

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 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 千代田区

給与
1000万円 ~ 2500万円

勤務時間
基本勤務：9:00 ~ 18:00 制度：フレックスタイム制あり

休日・休暇
土日完全週休二日制、有給休暇、その他日本法定祝日あり

更新日
2026年11月03日 18:28

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
中国語： 北京語 - ビジネス会話レベル

中国語：その他の言語能力についても検討対象となります。

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

【募集背景】
・案件拡大に伴い、アフターセールスサービスの提案を専門的に推進する人材を新たに配置するための募集です。中国本社と製品価格や方針の調整を行うため、日本語・中国語が必須となります。

【具体的な仕事内容】
・デジタルパワー事業の成長戦略を担い、アフターサービス部門の受注・売上・市場シェア・利益といった販売目標達成に責任を持ちます。
・NA 重要顧客の顧客インサイト、地域・市場・ビジネス機会分析を実施し、プロフェッショナルサービスの企画開発、販売戦略を推進。顧客の年間予算管理や顧客リレーション運用を通じ、継続的な価値創出を実現します。
・入札内容の分析・解釈を行い、サービスソリューションを立案。単体・統合型プロフェッショナルサービスを提案し、ソリューションの競争力、実現可能性、収益性に責任を負います。またサービス販売時の契約品質、業務プロセス順守を担保します。
・主要チャネル、サービスソリューションのベンチマーク分析を実施し、競争力のあるサービスパッケージを構築。パートナー企業と連携し、継続的な価値創出を推進します。
・デジタルエネルギー領域におけるサービス顧客リレーション構築の第一責任者として、顧客関係を構築・維持し、顧客期待値管理、顧客満足度向上を推進します。
・地域内プロフェッショナルサービスのブランド構築を担当。サービス関連マーケティング施策の企画・実行、効果測定を実施します。

【対社外業務】
・機器設定・仕様に関する顧客説明
・製品とサービスをセットで提案（蓄電池本体 + 設置工事・延長保証など）
・機器延長保証提案（標準 2 年、2 年超の延長保証提案）
・大型案件向けに 24 時間対応等のサービスを商品化し提案
・営業とペアで顧客訪問、提案活動を実施

【対社内・中国本社連携】
・製品営業担当と連携して案件推進
・販売可能なサービス内容を中国本社へ確認
・日本側・中国本社の方針のすり合わせ
・製品販売上の注意点など情報共有

**職場雰囲気
外資系企業。約 8 割が現地採用の日本人社員。自由度が高く裁量権のある社風。
**チーム構成
年齢層：30 代 ~ 50 代
キャリア入社比率：100%（中途入社のみ）

【必須】
太陽光関連製品・ソリューションの電気関連知識・業務経験（パワーコンディショナー、ESS 蓄電池など）
日本語・中国語による技術的な読み書き・コミュニケーションが可能で、社内外と円滑に連携できる方
Excel/Word/PowerPoint 等のオフィスツールを使い、提案資料作成ができる方
協調性があり、組織内の意見や状況を把握し、適切に対応できる方

【歓迎】
ビジネスレベルの英語力
洋上風力関連知識、プリセールスまたはエンジニア経験

会社説明