【マネジメント経験を活かす】再エネ電力の法人営業部門長｜無形商材の営業経験者歓迎・年収700〜900万円 独占求人

【大手グループ】土日祝休み・残業月10〜15h程度・フレックス＆在宅相談可

募集職種

人材紹介会社
フロムホーム合同会社

求人ID
1623308

業種
電力・ガス・水道

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 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, 港区

給与
700万円 ~ 900万円

勤務時間
9:00~17:30（フレックスタイム制）

休日・休暇
完全週休2日制（休日は土日祝日）・年末年始休暇・創立記念日

更新日
2026年11月17日 08:30

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
日常会話レベル

日本語レベル
流暢レベル

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

■会社概要

再生可能エネルギー由来の電力を法人のお客様に提供する、成長フェーズの電力事業会社での採用です。電力の提案にとどまらず、企業の脱炭素化、エネルギーコスト削減、環境価値（カーボンニュートラル）の最大化を同時に実現することを目指しています。
※企業名非公開（選考過程にて開示いたします）

■組織構成

法人向け営業部門：セールスチーム / オペレーションチーム / カスタマーサクセスチーム

■役割責任・期待成果

法人向け営業部門の部門長として、3つのチームをマネジメントし、再エネ電力（企業向け長期契約を含む）の法人営業を拡大することがミッションです。

営業戦略の立案、メンバーの育成、代理店を含む営業員への販売指導、売上管理までをリードしていただきます。

電力は形のない商材です。通信、インフラ、エネルギー、金融、保険などの無形商材で培った「課題をヒアリングし、価値を伝えて契約につなげる力」と、チームを率いたご経験がそのまま活きます。電力業界で低圧法人・高圧・特別高圧の営業経験をお持ちの方は、即戦力としてご活躍いただけますが、電力業界の経験がなくてもご活躍いただけます。

■業務内容（Job Description）

1. **営業戦略の立案・組織マネジメント**

- 再エネ電力（企業向け長期契約 [PPA] を含む）の営業戦略の立案
- 営業・運用・カスタマーサクセスの3チームの目標設定と業務推進
- メンバーの育成、スタッフマネジメント

1. **営業推進・販売指導**

- 営業員への販売指導（自社の営業員に限らず、代理店の営業員への指導を含む）
- 新規開拓
- 既存顧客の定期的なフォロー

1. **売上・成績管理**

- 売上・成績の管理
- 営業手法や評価制度に関する提言・改善

■このポジションの魅力

【無形商材の営業経験とマネジメント経験をそのまま活かせる】
通信、インフラ、エネルギー、金融、保険などでの法人営業と、リーダー・チーフ・マネージャーとしての経験を、部門長として発揮できます。

【脱炭素の専門知識と高度なコンサルティングスキルが身につく】
脱炭素に向けた企業変革（GX）の専門知識と、課題解決型の提案力を磨けます。

【組織づくりにダイレクトに関与できる】
既存のルールに従うだけでなく、「営業手法」や「評価制度」への提言など、成長フェーズの組織づくりに直接携われます。

【他部署との距離が近い環境】
需給管理部門やエンジニア部門と連携し、電力市場の動向や最新の技術トレンドを学びながら提案できます。

【次世代エネルギーの知見を習得できる】
電力小売に加え、電力購入契約（PPA）、蓄電池、仮想発電所（VPP）など、次世代のエネルギーマネジメントの知見を習得し、「企業の脱炭素経営をリードするプロフェッショナル」としての市場価値を高められます。

【働きやすい環境】

- 完全週休2日制（土日祝休み）、年間休日120日
- 所定労働時間は7時間（9:00〜17:00）で、一般的な8時間勤務より1時間短い
- リモートワークと出社、直行直帰を組み合わせた、自律性の高い働き方

■お問い合わせ

直接メールで応募いただくことも可能です。ポジションについてお気軽にお問い合わせください。

saki@fromhome.jp (担当：梶浦)

スキル・資格

必須条件 (Must)

- 無形商材における法人営業経験 (3年以上)
  例：通信、インフラ、エネルギー、金融、保険
- リーダー、チーフ、マネージャー等のマネジメント経験

歓迎条件 (Want)

- 電力業界での経験
- 販売戦略策定の支援として、売上分析などの経験をお持ちの方
- 挑戦と変化に柔軟に対応し、素早く適応できる方

会社説明