

エネルギー事業企画｜新サービス・事業戦略をリード 独占求人

成長市場で事業戦略からサービス企画まで幅広く担当

募集職種

人材紹介会社
フロムホーム合同会社

求人ID
1623587

部署名
Sales

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

最寄駅
山手線駅

給与
600万円 ~ 800万円

ボーナス
固定給+ボーナス

勤務時間
Mon-Fri 9am-6pm; Hybrid

休日・休暇
14 days paid leave/year+

更新日
2026年11月18日 11:13

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
日常会話レベル (英語使用比率: 10%程度)

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

成長中のエネルギー事業において、事業戦略や新しいサービスの企画を担当いただくポジションです。

市場や競合、制度動向などを分析しながら、今後どの領域で事業を伸ばしていくかを考え、具体的な商品・サービスとして形にしていただきます。

主な業務は以下を想定しています。

・市場、競合、制度動向などの調査・分析
・事業戦略や新規サービスの企画
・既存サービスの収益性分析、改善提案
・価格やサービス内容の企画・検討
・営業、オペレーション、データ、システムなど社内各部門との連携
・新しいエネルギー関連事業の企画・推進

企画だけで終わるのではなく、社内外の関係者と連携しながら実際のサービスとして立ち上げていくところまで関われる点が特徴です。

電力業界の経験がある方はもちろん、通信・ガス・インフラなどの料金型サービス、事業企画、商品企画、新規事業開発などの経験をお持ちの方も対象となります。

スキル・資格

以下いずれかのご経験をお持ちの方を想定しています。

・エネルギー、電力、インフラ関連業界での実務経験
・事業企画、商品企画、サービス企画、新規事業開発などの経験
・市場調査やデータ分析をもとに企画を進めた経験

【歓迎】
・電力やエネルギーサービスに関する知識
・料金プラン、サービス設計などの経験
・経営企画や事業戦略に関する経験
・BtoB / BtoCサービスの企画経験
・数字や収益性を見ながら事業を考えられる方

このポジションの魅力

・成長中のエネルギー市場で新しい事業づくりに携われます
・事業戦略からサービス企画、実行まで幅広く経験できます
・既存の枠にとらわれず、自ら提案し企画を進めやすい環境です
・将来的には事業責任者や経営企画などへのキャリアも期待できます
・フレックスタイム制、リモートワーク制度あり

ご興味がございましたらCareerCrossからご応募いただくか、Craigまで直接 confidential にご連絡ください。

craig@fromhome.jp

まずは10～20分程度のカジュアルなお話でも問題ありません。
平日の日中、業務前後、週末も柔軟に対応可能です。

会社説明