

Service Sales

日立エナジージャパン株式会社での募集です。 アプリケーションエンジニアのご経験...

募集職種

人材紹介会社
株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名
日立エナジージャパン株式会社

求人ID
1624689

業種
電気・電子・半導体

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
600万円 ~ 1300万円

勤務時間
09:00 ~ 17:30

休日・休暇
【有給休暇】初年度 12日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始

更新日
2026年11月26日 16:11

応募必要条件

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
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

【求人No NJB2358312】
■本ポジションのミッション：
電力網市場における製品・システム・サービスの販売を担当する。主な顧客は、国内企業（ゼネコン、電気下請け業者、商社、産業オーナー、EPC）、国内外の開発業者、国内外のEPC、電力網市場に関連するエンドユーザーとなります。長期的な顧客関係を構築し、特定の顧客ニーズや課題の解決を管理するなかで、販売機会を特定＋開拓をしていただきます。

■具体的な業務内容：
1. 数量と利益
担当事業部 / 製品グループにおける数量、構成、収益性の目標に焦点を当て、顧客への製品 / システム / サービスの販売を

行う。
2. 顧客関係
効果的な顧客関係を構築・維持し、顧客ニーズを理解するとともに、製品・システム・サービスの包括的な提供内容を顧客に理解させ、ソリューション提供に向けた連携を図る。販売プロセス全体を通じて良好な顧客体験を確保する。
3. 販売計画
社内ツールを用いて販売計画を作成する。定期的な進捗レビューを実施し、受注不足の可能性がある場合には回復計画を提案する。
4. 販売・納品
顧客への付加価値を創出し、取引・契約・提案の成功を確実にする。日立エナジーの提供内容と戦略（納期、支払い条件、一般取引条件）に沿った詳細を伝達する。契約締結後は、製品納入／サービス完了まで現場での実行を管理する。
5. マーケティング
効率的なマーケティング活動と顧客への価値提案を確保する。
6. 新規市場機会
担当市場における新規市場機会の特定と開発を推進し、ノウハウ共有と事業部間連携（サービス事業部）を確保する。

■（補足）主要製品：
超高圧／高圧（66～300kV）送電網接続用機器
変電所向け開閉装置（GIS）、主変圧器、中圧開閉装置
保護・制御・監視装置（IED）
蓄電池エネルギー貯蔵システム
電力品質ソリューション（STATCOM、高調波フィルタ、コンデンサバンク、周波数変換器）
※日立エナジー製品に限定せず、日立エナジーが納入した他社製品も対象とする。

スキル・資格

【経験・スキル】
日常会話レベルの英語力／高度なビジネスレベルの日本語力
電力業界セグメントにおける営業経験（特にサービス事業）、または重機・電気設備関連事業におけるアフターサービス（例：導入後メンテナンス）関連サービスの日本国内営業経験
CRMシステム（SFDC）の活用経験
学士号以上

【歓迎条件】
日本における再生可能エネルギー、データセンター、産業用・電力事業市場での経験
GIS（ガス絶縁開閉装置）、変圧器、MV開閉装置、保護制御装置を含む高圧送電網変電所

※条件に満たさない場合はポテンシャル枠も考慮可能なので、お気軽にお問い合わせください。

会社説明

【強靭かつスマートで環境に優しいグリッドの未来を描きます】電力技術における世界的リーダーであり、より強靭、スマートで環境に優しいグリッドを実現するために選ばれるパートナーを目指します。電力のバリューチェーン全体にわたり、環境への影響を最小限に抑えながら、電力需要の増加に対応するよう設計された製品、システム、ソフトウェアおよびサービスソリューションを提供しています。電力、一般産業、交通・インフラのお客さまが電力インフラの計画、構築、運用および維持することを支えます。従来の電源および再生可能エネルギー源から作り出される大量かつ分散型のエネルギーの安全で信頼性のある効率的な統合、送配電を容易にするように設計されています。