



【法人営業】業界未経験・第二新卒歓迎/30代活躍中◆再生エネルギー・太陽光発電
EPC◆国内外における調達

社内に技術サポートチームがあるため、質問でき、勉強ができる環境

Job Information

Hiring Company

R&L Co., Ltd.

Subsidiary

R&L 株式会社

Job ID

1481900

Division

営業・調達部

Industry

Petrochemical, Energy

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Contract

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Salary

4.5 million yen ~ 6 million yen

Refreshed

August 13th, 2024 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School or Below

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

<職務概要>

太陽光発電案件の引き合い時から顧客のRFQ対応を行い、成約からプロジェクトの引き渡しまでを計画・管理し、会社の収

益の拡大を図る。

<主な職務内容>

◆顧客管理・新規開拓:

顧客マスターファイルの更新・管理。客先訪問などで既存顧客と関係強化, 新規顧客の開拓活動。マーケティング部門と連携し、プロポーザルの営業活動を実施し、案件の引き合い・契約の可能性を広げていく努力をする。

◆新規引き合い時の対応:

お客様の見積依頼(RFQ)に対して、社内技術サポートチームと連携し、お客様の要望に沿った見積提案をする。また、状況によりお客様に対し、付加価値が付けられる逆の提案も行う。見積書の提示後の進捗状況を適時にフォローする。

◆契約管理:

案件受注後、把握した契約の内容を適時に関係部署(プロジェクト部、調達部、エンジニアリング部)に伝達し、契約の引き渡しを行う。契約内容が変更となった際の社内外における連絡・調整・変更対応を行う

◆協力関係の構築:

プロジェクト部、エンジニアリング部、法務部など、社内関係部署と密接に協力し、個人及びチームの営業活動の計画、目標を設定し、プロセス改善を行う。

<報告ライン>

直属の報告ライン

- ・営業・調達部門長(TBN)

業務連携ライン

- ・エンジニアリング部の技術支援チーム
- ・プロジェクト部の PM
- ・調達マネージャー

Required Skills

必須

- ・何らかの営業経験（業界不問、1~2年以上目安）
- ・優れた交渉力、コミュニケーション能力
- ・英語:中級レベル以上
- ・責任感が強く、細部への注意力が高い方

歓迎

- ・契約管理、プロジェクト管理の経験
- ・太陽光発電業界に関する知識

学歴

高等教育機関からの学位、できればビジネス、メカニカル或いは土木エンジニアリングの関連分野

勤務地

- ・東京本社
- ・必要に応じてサプライヤー訪問のための国内出張が発生する場合がある

年収

450万~600万円

※経験・スキルに応じて決定

Company Description