



法人営業マネージャー候補

成果主義で成長できる

Job Information

Hiring Company

JinKo Solar Japan K.K.

Job ID

1497719

Industry

Petrochemical, Energy

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Ginza Line, Kyobashi Station

Salary

4.5 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

9 : 00 ~ 18 : 00 (実働8時間)

Holidays

完全週休2日制 (休日は土日祝日)

Refreshed

April 1st, 2025 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Chinese (Mandarin) - Daily Conversation

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【募集要項 本ポジションの魅力】

- 英語を活かせる営業職：海外出張や製品開発で英語力が活かされます。

- **自由な働き方**：自分のスタイルで成果を追求できる環境です。
- **成長する市場での挑戦**：自家消費需要の高まりに応じた提案が可能です。
- **日本シェア1位の安定性**：世界160カ国で支持される企業で成長できます。

<日本シェア1位を誇る太陽光パネルメーカー>

今、市場の転換期。業界をけん引する営業を求めます。

太陽光発電における自社製品の開発、発電所の開設までワンストップで手掛けてきたソーラーパネルメーカーのジンコソーラー。

その成果から創業4年でニューヨーク証券取引所へ上場、8年で世界屈指の太陽光発電メーカーへ成長。世界160カ国以上のお客様にご利用いただいています。

成長最中の2013年、世界中のお客様に当製品をより活用頂くため、子会社であるジンコソーラー・ジャパンが生まれました。世界14カ所の生産拠点を展開するグローバル企業の日本法人として、先進的な成長を続けており、5年連続日本国内でも出荷量はトップクラスを維持しています。

今回募集するポジションは【法人営業】。

太陽光市場の転換期において、業界をけん引する営業として活躍したい方を求めます。

なぜなら今、太陽光を設置して『電気を売る時代』から、自分たちで電気を使う『自家消費』へ、ニーズの波が大きく変化しています。パネルだけでなく蓄電池の需要が急激に高まっているのです。

転換期の今こそ、日本シェア1位を誇る当社なら顧客の大きな力になれる太陽光を活用した新しい挑戦を支援し、その後の成長まで貢献するやりがいを感じませんか？

具体的な仕事内容

自社製品（ソーラーパネル・太陽光発電パネル・蓄電池など）の法人営業マネージャー候補としてご入社していただきます。

大手のクライアントも多く、大型の案件に携わっていただきます。

※個人のお客様に対する営業活動は行いません。

【営業スタイルは？】

営業手法は自由。もちろんトークスクリプトや社内のノウハウは充実しているため、それらを活用しながら、少しずつ自分なりのスタイルを確立してもらいたいと思っています。

たとえば大手商社、大手電機メーカー、ゼネコン企業に対しては、産業用ソーラーパネルの提案が多く、ハウスメーカー、電気工事店、販売代理店の場合は住宅用ソーラーパネルが大半です。

【入社後は？】

商品知識を身につけることからスタート。その後は先輩同行を通じて、仕事の流れを理解していき、実践しながら経験を積んでいきましょう。

はじめは既存顧客やすでに反響のある顧客の担当から始めていただき、新規開拓をご担当いただいた後、マネージャーとして着任していただきます。

【やりがいは？】

昨今、太陽光を設置して『電気を売る時代』から、自分たちで電気を使う『自家消費』へ、ニーズが移行・拡大しています。自家消費に欠かせないのが、蓄電池（太陽光で生み出した電気を蓄電して再利用するための装置）。

自社開発した蓄電池も急速な勢いで需要が高まっています。クライアントが新しい試みやよりよい環境つくる上で当製品は大きな役割を果たしていくことになる。

あなたには要望に応じて提案内容をカスタマイズしながら、受注・施工後、クライアントの成長まで見据えた提案とフォローを期待します。

売ることにと終わらず「企業の力になりたい」と胸を張れる方であれば、『自家消費』という時代の最先端の働き方を支援する営業として活躍できるでしょう。

【グローバルな活躍もできる】※英語も活かせる

中国の工場で製品開発を行っているため商品知識の向上やクライアントの工場アテンドなど、海外出張のチャンスもあります。

チーム組織構成

◆ 営業組織は現在20名以上

◆ 中途入社者100%

◆ 女性比率20%ほど／外国籍比率70%ほど

※希望しない限り入社後の職種変更なし

男女比5:5

年齢構成20代～50代（30代のメンバーが多いです）

【日本No.1】5年連続、シェア日本一！

ジンコソーラー・ジャパンは、2013年に本社のある中国から日本に進出し、子会社として創立し10年が経過。

「n型先行で世界シェア1位に、日本でも5年連続トップ、次世代工場も稼働へ」、ジンコソーラー副社長に聞く

※出展：日経XTECH（2024年4月15日 発行）

【RE100・EP100加盟】

2019年に太陽光発電メーカー初の企業として加盟。

たとえば太陽光発電の消費量削減、温室効果ガスの排出量削減、水の使用量削減、排水量削減などに取り組み、環境に配慮した事業運営を行っています。

雇用形態：正社員

想定年収：450万円～1,200万円

※経験・能力を十分に考慮して決定します

＜成果を生み出すまでのプロセスは自由＞

考え方、やり方、時間の使い方、働き方まで大きな裁量を持ってもらっています。

自分の実力を試すにはもってこいの環境です。

※年功序列なし／成果にしっかり給与で還元

給与にプラスしてもらえる手当・インセンティブ

- ・ 通勤交通費（全額支給）
- ・ 通信手当
- ・ 食事手当
- ・ コミッション制度

昇給：年1回

入社時の想定年収：年収450万円～年収1200万円 ※経験・スキルにより変動します

社員の年収例

年収450万円（入社1年目 28才）

年収500万円（入社2年目 30才）

年収600万円（入社3年目 32才）

年収800万円（入社3年目 35才）

勤務地：東京オフィスで勤務いただきます

※U/Iターン歓迎

※基本転勤なし（転勤が発生する場合は相談のうえ決定します）

※受動喫煙対策あり（禁煙）

＜東京オフィス＞東京都中央区京橋二丁目2番1号 京橋エドグラン9F

- ・ 東京メトロ銀座線「京橋駅」直結！
- ・ 各線「東京駅」より徒歩5分／「宝町駅」より徒歩3分／「銀座一丁目駅」より徒歩3分
- ※執務室はワンフロア！経営層との距離が近いことも魅力です！

＜働く時間もスリム化！働き方改革進行中＞

中国本社が働き方改革に力を入れている背景もあり、当社も倣って社員の働きやすさを大事にしています。残業時間も月平均で20時間以下。健やかに、楽しく、働きましょう。

社内において、帰りにくい雰囲気はありません。

業務スケジュールは自分でコントロールできるため定時退社も可能です。

平均残業時間：月20時間以下

休日・休暇

- ・ 年間休日：120日以上
- ・ 完全週休2日制（土・日）
- ・ 祝日休み
- ・ 年末年始休暇
- ・ 夏季休暇
- ・ 慶弔休暇
- ・ 有給休暇（7カ月目～※初年度10日）
- ・ 産前・産後休暇
- ・ 育児休暇

＜お休みも取得しやすい＞

- ・ 5日以上連続取得OK
- 100%有給を取得するよう推奨しています。そのため有給を取りやすい雰囲気です。
- 家族や趣味の時間を大切にしながら働いてください。

＜産休・育休取得制度＞

- ・ 産休・育休取得実績あり（男性の取得実績あり）
- ・ 復帰率100%

手当/福利厚生

- ・ 社会保険完備雇用・労災・健康・厚生年金）
- ・ 通勤交通費（全額支給）
- ・ 通信手当
- ・ 食事手当
- ・ コミッション制度
- ・ 退職金制度（導入予定）

- 海外研修制度
- 誕生日
- 春節
- 社内旅行

Required Skills

【法人営業経験必須】太陽光発電業界の経験がない方も歓迎です！

【必須条件】

- 日本における法人営業経験がある方（太陽光発電業界の経験がない方も可）
- Word・Excel・PowerPointを使用して資料作成ができる方

<下記いずれかに当てはまる方は歓迎>

- ビジネスレベルの英語もしくは中国語スキル（語学スキルがある方優先）
- グローバルな環境で活躍したい方
- 「売る」で終わらない、付加価値のある提案をしたい方
- 普通自動車運転免許をお持ちの方（AT限定可）

選考のポイント

「売る」で終わらない、付加価値ある提案をしたい方を歓迎します。

会社としても+αの価値提供を社員に期待しています。そのため、あなたの意欲も重視！なるべく多くの方とお会いします。ぜひご応募ください。

Company Description