



【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

## 募集職種

採用企業名  
R&L株式会社

支社・支店  
R&L 株式会社

求人ID  
1481900

部署名  
営業・調達部

業種  
石油・エネルギー

会社の種類  
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合  
外国人 少数

雇用形態  
契約

勤務地  
東京都 23区, 中央区

給与  
450万円 ~ 600万円

更新日  
2024年12月17日 04:00

## 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  
ビジネス会話レベル (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル  
ネイティブ

最終学歴  
高等学校卒

現在のビザ  
日本での就労許可が必要です

## 募集要項

### <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

---

## スキル・資格

### 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

---

## 会社説明