

求人情報

マネージャーレベル

ポジション名	【東京】営業マネージャー（日本）
この求人情報の取扱い会社	Leverages Career China Co.,Ltd
企業名	会社名非公開
掲載開始・更新	2024-03-06 / 2024-03-06
職 種	企画/マーケティング/PR・営業企画 企画/マーケティング/PR・経営企画・事業統括・新規事業開発
業 種	半導体・電気・電子部品メーカー
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	1. 会社の当年の販売計画に基づき、販売目標を達成する。 2. 日本市場の受注管理と既存顧客のセカンドセールスを担当する。 3. 日本市場の新規顧客開拓を担当し、注文締結を促進し、業務範囲を拡大する。 4. 日本市場の情報収集と競合他社の分析を担当する。 5. 日本の営業活動の企画と実施を担当する。 6. 上司からの他の任務を完了する。
企業について(社風など)	■会社紹介 当社は、当社グループ傘下の光伏電池モジュールに特化したスマート製造企業です。その歴史は2006年に遡り、国内で最初に光伏分野に参入した民間企業の一つであり、また、n型TOPConモジュールの量産を実現した業界でも最初の企業の一つです。 当社のミッションは、「光の力を集め、ゼロカーボンを支援し、緑の新しい生活を楽しむ」ことであり、世界的競争力を持つ光伏モジュールサプライヤーになることを目指しています。同社は高効率の結晶シリコン太陽電池およびモジュールの開発、製造、販売に注力し、ASTROシリーズの高効率モジュール製品を継続的に発売しています。これらは大型地上発電所、商業施設向けの分散型発電所、住宅用発電所など、さまざまなシーンでの使用ニーズに対応しています。 当社の事業は、世界140か国以上の国と地域に及んでおり、現在は中国の浙江省海寧、江蘇省鹽城、甘肅省酒泉、吉林省松原、安徽省鳳陽、浙江省義烏、寧夏回族自治区鹽池、タイなどにスマート製造拠点を展開しています。さらに、ドイツ、スペイン、オランダ、ポーランド、アメリカ、カナダ、ブラジル、オーストラリア、シンガポール、日本、タイなどの国々に支店や販売拠点を設立し、製品は欧州、北米、ラテンアメリカ、オーストラリア、アジア太平洋地域などの国際的な主要市場で好評を博しています。
応募条件	1. 学士以上；専攻不問； 2. 3年以上の太陽光製品の販売経験（モジュール、インバーター、架台など）； 3. 日本語の聞き取り、話し、読み、書きが流暢であること； 4. 優れた論理分析能力、優れたコミュニケーション能力、良好な報告能力； 5. 国際ビジネス、法務、税関に精通していること； 6. 一般的なオフィスソフトを熟知していること。
日本語能力	ビジネス会話(日本語能力試験2級又はN2)
年 収	経験と能力に基づく
給与に関する説明	■給与レンジ 年収1200万＋インセンティブ