

Job Details			
Job Title:	Sales Rep/Chief 営業担当/主任	Department:	Direct Sales Section, Module Sales モジュール営業部 コマーシャル営業課
Location:	東京本社	Job Level:	G2/F1
Reporting			
Reports To	モジュール営業部 統括部長		
Subordinates	N/A		
Position Summary			
<p>日本でソーラーパネルの販売およびマーケティング活動（B2B）に従事頂きます。主な販売先は商社、EPC、発電事業者等です。</p>			
Duties and Responsibilities			
<ul style="list-style-type: none"> • 商社、EPC、発電事業者等との関係構築、及びソーラーパネルの販売活動に従事する • 潜在顧客を開拓し、パイプラインを拡大する • 潜在顧客/既存顧客毎の販売フォーキャストを元にソーラーパネルの販売目標を設定する • 顧客訪問、製品プレゼンテーション実施、見積書の作成、契約交渉・締結、見本市への参加、RFI/RFQ への回答等営業活動全般を行う • ソーラーパネルの販売見込・パイプラインを Salesforce 上で作成・更新・管理する • カナディアン・ソーラー・ジャパン株式会社（CSJ）の太陽光事業拡大に貢献するような販売目標の策定、及び目標達成のための販売施策を実施する • 販売プロセス全体を通じて、CSJ の他部門と緊密に連携する • 競合他社の製品、価格、販売チャネルなどの市場情報の収集 • その他、モジュール営業部部長の指示による業務を行う • カタログ含む販売ツールの作成に参加し、カナディアン・ソーラー製のソーラーパネルを市場に普及、ブランド価値向上に貢献する 			
Qualifications and Experiences			
Education & Training	<ul style="list-style-type: none"> • 学士号または同等の学位、MBA があれば尚可 		
Skills & Abilities	<ul style="list-style-type: none"> • 口および書面でのコミュニケーションに優れている • 文書および口頭での優れたプレゼンテーション能力 • 対人関係に優れ、国際的なビジネス環境で働く能力と経験があること。 • プレッシャーに負けず、売上目標や KPI を達成できる方。 • 優れたチームプレーヤー • セルフスターター 		
Knowledge & Experiences	<ul style="list-style-type: none"> • 再生可能エネルギー（特に太陽光）事業分野での営業経験（3年以上が望ましい） 		
Languages	<ul style="list-style-type: none"> • 日本語：流暢 • 英語：ビジネスレベルのコミュニケーションが取れると尚可（読み書き・会話） 		