

Job Details			
Job Title:	Sales Operations Staff セールスオペレーションズスタッフ	Department:	Sales Operations Planning Department セールスオペレーションプランニング部
Location:	東京本社	Job Level:	G1
Reporting			
Reports To	Chief, Sales Operations Section, Sales Operations Planning Dept. セールスオペレーションズ 主任		
Subordinates	None		
Position Summary			
B to B 取引における太陽光発電システムの受注管理、及び改善活動を通じた業務の遂行			
Duties and Responsibilities			
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注管理業務 取引先からの注文受付、注文書の内容確認、注文承諾と拒絶の意思表示、取引先からの要求事項に対する折衝及び調整、営業や物流を始めとする社内各部との折衝及び調整、CRM システムへの受注登録、ERP システムへのデータ連携、配送情報の配信、納品トラブル対応、納品書の送信など、受注から納品完了までの一連の業務</li> <li>● 業務改善 あらゆる変革に柔軟に対応し、業務プロセスの見直しと業務効率化への取り組みに参画する</li> </ul>			
Qualifications and Experiences			
Education & Training	大学卒または同等以上の能力		
Skills & Abilities	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 担当業務に対する高いコミットメントを有することができる</li> <li>● 会社や部の方針を理解し、能動的に行動できる</li> <li>● 社内規定、及びコンプライアンスを遵守して業務を遂行できる</li> <li>● 上長への的確な業務報告と問題・課題報告ができる</li> <li>● 利害が異なる問題に誠意をもって対応し、解決に導くことができる</li> <li>● 相手の要望の変化に対して適切かつ冷静・前向きに対応できる</li> <li>● スピード感をもちながら正確に処理できる</li> <li>● 複数のタスクを同時進行で推進・管理することができる</li> <li>● 要点を的確にわかりやすく伝えることができる</li> <li>● 業務改善に強い関心があり、提案・実行することができる</li> <li>● 業務を効果的に遂行するための IT リテラシーが高い（ERP または CRM の導入に際して KBU としてプロジェクトに参加した経験があれば尚可）</li> <li>● データ集計と視認性の高いプレゼン資料を作成することができる</li> </ul>		
Knowledge & Experiences	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 3～5 年以上の顧客接点を伴う受発注業務の経験</li> <li>● 業務改善に主体的に取り組み、ミスや工数を削減した経験</li> <li>● 中級レベルの Excel スキル（IF 関数、VLOOKUP、ピボットテーブル、グラフ作成など）</li> </ul>		
Languages	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日本語：ネイティブレベル</li> <li>● 英語または中国語：ビジネスレベル</li> </ul>		
Preferable Qualifications and Experiences			
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Salesforce または SAP の使用経験</li> <li>● Office 365（Outlook、Teams、SharePoint）の使用経験</li> <li>● 複数システム（CRM と ERP）のデータ連携をベースにした業務経験</li> <li>● システム導入プロジェクトへの KBU としての参加経験</li> <li>● Power Query によるデータ整形スキル</li> <li>● 建築業界またはハウスメーカーでの就業経験</li> <li>● ビジネスレベルの英語スキル（読み、書き、会話）</li> </ul>			
Competencies			