

仕事内容

営業推進部

仕事内容

小水力発電事業を実現したい事業者さまの最初の相談窓口として、事業化の検討から契約までを一貫してサポートする

業務内容詳細

- ・小水力発電事業を検討するお客さまからの相談対応・ご提案
- ・現地調査や書類作成、積算・見積作成、契約業務
- ・欧州メーカーや国内関係者との調整・コミュニケーション

身につくスキル

- ・全国各地の現場で培われる、小水力発電の実践的な専門知識
- ・多様な関係者と連携・推進する調整力とコミュニケーション力
- ・欧州メーカーとの協業を通じた、国際的視点とビジネス感覚

推奨資格やスキル

電気工事士、電気工事施工管理士、英語等

1日の流れ

営業推進部 部長 H氏

- ・ 8：45 出社
- ・ 9：00 お問い合わせの対応
- ・ 10：00 案件積算見積と資料作成
- ・ 12：00 昼食
- ・ 13：00 社内打合せとデスクワーク
- ・ 15：00 社外(海外メーカー)とのWEB会議
- ・ 17：00 日報作成及び翌日業務確認
- ・ 18：00 帰宅

入社後のキャリアステップ — 営業推進部

Step 1

入社初期：
基礎を身に着ける



Step 2

経験を積む：
業務範囲を広げる



Step 3

受注・発電所完成：
営業の軸ができる



Step 4

主担当・経験者
としての役割へ



主な役割

- 先輩社員からのOJTと保守点検に同行し小水力発電の基礎知識を学ぶ
- 進行中プロジェクトに参加
- 問い合わせの応対
- 社内外の関係者（メーカー・コンサル・施工会社・行政等）との調整業務

- 担当案件を持ち、事業者との窓口対応を担当
- 提案内容の検討、見積作成、価格交渉への関与
- メーカー・社内技術部門と連携しながら商談を進める

- 計画から受注、完成まで、一連の流れを経験し、次期案件の主担当へ
- 案件全体を見据えた提案判断条件調整
- メーカー・社内技術部門と連携しながら商談を進める
- 他案件のフォロー

- 複数案件の主担当
- 事業者との中長期的な関係構築
- 経験や志向に応じて、後輩育成や大型案件の中核を担う役割へ

見込める力

- ビジネスマナー習得
- 小水力発電事業の全体像の把握
- 社内外の基本的なコミュニケーション力

- 事業者の要望を整理し、形にする力
- 案件毎に異なる条件への対応、課題解決力
- 社内外をつなぐ調整力・交渉力

- 受注に結びつけた達成感、“完成まで見届けた”という確かな成功体験と自信
- 長期プロジェクトをやり遂げる力
- 営業の判断力・責任感

- お客様や関係者との関係性を築く
- 営業としてだけでなく、プロジェクト全体を支える存在へ