



海外営業＜自動車産業で海外の地域経済発展につなげる＞2025年6月にニュージーランド拠点開設！

三菱正規ディーラーやレンタカー会社等を運営しているD&Dグループ

## Job Information

### Hiring Company

PRIMASS Japan Co., Ltd.

### Job ID

1561295

### Industry

Other (Distribution, Retail, Logistics)

### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

### Non-Japanese Ratio

About half Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

### Train Description

Hibiya Line, Ningyocho Station

### Salary

4.5 million yen ~ 6 million yen

### Work Hours

9:30~18:30(休憩：60分)

### Holidays

完全週休2日制（土日祝日休み）、夏季休暇、年末年始休暇、バースデー休暇、年間休日127日(2025年度)

### Refreshed

December 31st, 2025 13:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level

### Minimum Japanese Level

Native

英語以外の言語能力があると活かせます。

### Minimum Education Level

High-School

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

私たち【PRIMASS Japan】は、三菱正規ディーラーやレンタカー会社を運営するD&Dグループの中で、海外事業拡大のために2021年4月に設立されたグローバルカンパニーです。

現在は、南アジア、アフリカ、中南米、オセアニアを軸に、中古車の輸出事業を推進しております。輸出先各国にエージェントオフィスを設置するほか、今後は周辺諸国や中米への販売拠点の拡大も視野に入れており、会社の成長をダイレクトに感じられるやりがいのあるポジションです。

今後の輸出事業において新規顧客の開拓や、海外現地での新規事業開発など、積極的な事業展開を計画しております。事業拡大フェーズにある今、さらなる成長を共に牽引していただける新たな海外営業メンバーを募集いたします。

### <職務内容>

自動車輸出における海外営業全般を担当し、現地取引先との商談を行っていただきます。

- ・海外顧客の新規開拓、ニーズヒアリング、商談対応
- ・海外の営業協力会社の管理、販売促進
- ・既存顧客への提案営業
- ・中古車オークションでの車両の入札
- ・海外マーケットの動向リサーチおよび分析
- ・WEBサイトへの車両情報の掲載および更新管理
- ・その他付随する業務

=====

●私たちの業務内容を少しイメージしていただければと思います！

### <1日スケジュール>

(午前)

- ・中古車オークションでの車両入札対応
- ・海外顧客からのメール確認、対応

(午後)

- ・新規開拓のための情報リサーチ、提案準備
- ・海外顧客とのオンライン商談、打合せ
- ・既存顧客へのフォロー営業
- ・各種事務作業

=====

### 【部署構成】

男性：4名 女性：5名 合計：9名

◎当社に在籍しているメンバーは同業界から参入しているメンバーが複数名在籍しております。業界知見を理解しているメンバーが多数いるため、業界未経験の方でもサポートがあります。外国籍が多く活躍する部署ですが、日本語も英語も話せるメンバーになります。

また、この度組織体制も変わったことで、より育成体制を整えていく方向です。営業としてのスキル、海外営業経験を高めていきたい方には、ぜひとも参画していただきたいと思ってます。

### 雇用形態

正社員 ※試用期間3ヶ月（正社員と待遇同じ）

### 年収

想定年収：450万円～600万円

※給与詳細は、経験・スキルを考慮の上決定

月給：33万円～40万円（固定残業代/20h:40,835円～54,447円を含む）

昇給あり：年1回

賞与あり：年2回(7月、12月) ※決算賞与（業績による）

### 勤務地

〒103-0006 東京都中央区日本橋富沢町9-19 住友生命日本橋富沢町ビル7階

<最寄り駅> ★駅近5分以内

「人形町駅」より徒歩で5分／都営新宿線「馬喰横山駅」より徒歩5分／「水天宮前駅」より徒歩11分

受動喫煙防止措置：屋内禁煙（屋内に喫煙所あり）

※将来的に、相談の上、全国の当社拠点に転勤の可能性あり。当面はございません。

### 勤務時間

9:30～18:30(休憩：60分)

★残業少なめ！

▶人事より

「残業が発生する日もありますが、どのスタッフも、残業少なくオンオフのメリハリをつけて働いていますよ。」

※勤務日、勤務時間の調整可能性有(土曜日出社、早出など※振替休日制度有)

(基本オフィスへの出社体制になります。担当する国により在宅で時差勤務(週1-2回在宅)ということもございます。ただし、当社での業務に慣れるまでは、当面出社いただきます)

### 休日休暇

- ・完全週休2日制（土日祝日休み）
- ・長期休暇あり(夏季休暇、年末年始休暇)

- ・パースデー休暇
- ・年間休日127日(2025年度予定)

#### 手当/福利厚生

- ・交通費支給
- ・社会保険完備(健康保険／厚生年金／雇用保険／労災保険)
- ・退職金制度
- ・住宅手当1～4万円/月（当社の規定による）
- ・食事手当1万円/月
- ・自己啓発手当1万円/月

---

#### Required Skills

##### 応募必要条件

- ・2年以上の営業経験（業界問わず）
- ・英語による海外顧客との電話、メール対応が可能な方(TOEIC600点以上相当)
- ・日本国内での就業経験
- ・基本的なPCスキル（Word、Excel、PowerPoint）

##### 歓迎条件

- ・海外営業のご経験
- ・英語以外の言語能力
- ・自動車業界でのご経験

##### <入社後のキャリアステップ>

入社後、まずは、中古車輸出業務の基礎を学びながら、海外取引の流れや商習慣について理解を深めます。海外営業協会と連携をし、営業活動を推進します。また担当エリアを持ち、新規顧客の開拓にもチャレンジしていただきます。現地マーケットのリサーチ力や提案型営業のスキルを実践の中で磨いていきます。将来的にはエリアマネージャーとして、チームやプロジェクトをリードするポジションを目指せます。

---

#### Company Description