




【英語活用】セールスマネージャー（自動車事業）| 中国発の大手グローバルIoTモジュールメーカー  Exclusive job

最先端IoT・通信モジュール事業の成長をリードできるポジションです！

Job Information

Recruiter

[EPS Consultants LLC](#)

Job ID

1561360

Division

営業部署

Industry

Machinery

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Toei Shinjuku Line Station

Salary

7.5 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

平日：9:00 から 18:00（1時間休憩）、フレックス制度は要相談

Holidays

完全週休二日制、土日祝休み、夏季休暇、年末年始休暇、産前産後休業、育児休業など

Refreshed

June 22nd, 2026 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

日本市場における自動車関連ビジネスの拡大をリードし、主要顧客との関係強化とシェア拡大を推進いただきます。グローバルチームや製品部門と密に連携し、最適な製品戦略とパートナー協業を通じて自動車分野での成長を実現していただくポジションです。

主な業務内容：

- 日本国内における自動車業界向けビジネスおよび顧客の売上拡大、シェア最大化を推進
- 日本のリージョナルセールスディレクターと連携し、自動車関連顧客および案件を統括
- プロダクトマネージャーと協業し、市場ニーズに最適化された製品ラインアップを確保
- 主要パートナー企業との協業を推進し、パートナー関係の強化を図る
- グローバル拠点（他地域チーム）と連携し、世界規模での顧客対応を最適化
- 社内主要ステークホルダーへの定期的な営業報告の実施
- RCM（SalesForce / Cloud CC）を活用した営業活動および進捗管理
- 自動車関連の展示会や業界イベントへの参加・出展対応

Required Skills

- 自動車業界（OEM / Tier1 / 車載機器関連）または通信モジュール業界での営業経験5年以上
- 自動車メーカーや部品サプライヤーとのビジネス開拓・アカウントマネジメント経験
- 製品企画・プロダクトマネジメント部門との連携による営業推進経験
- パートナー企業との協業やエコシステム構築の実務経験
- グローバルチームとの協働に必要な英語コミュニケーション能力（読み書き・会話）
- SalesforceなどCRMツールの使用経験
- 展示会・業界イベントなど外部活動を通じた新規リード獲得経験
- 自主性が高く、結果志向でチームワークを重視できる方

Company Description