



グローバルD2Cアフターセールス・ビジネスオペレーション企画・実行| Planning and Execution of GI...

ソニー・ホンダモビリティ株式会社での募集です。事業企画・事業開発のご経験のある方

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

ソニー・ホンダモビリティ株式会社

Job ID

1562014

Industry

Automobile and Parts

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours

09:00 ~ 17:30

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始 年間所定休日：12...

Refreshed

November 27th, 2025 04:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2334700】

■チームのミッション/責任

ソニー・ホンダモビリティは「モビリティ × デジタルサービス」を融合させた新しい価値提供に挑戦しています。本ポジションは、AFEELAの保有期（After Sales）における顧客体験の最大化と、グローバルD2Cモデルを前提とした新しいオペレーション構築をリードする役割です。従来のディーラー依存型の仕組みにとらわれず、データ活用・システム連携・パートナー協業を通じて、効率的かつ顧客に寄り添ったアフターセールス基盤を作り上げていただきます。

■業務内容

AFEELAの保有期アフターセールスにおけるD2Cオペレーションの企画・実装・運用を、グローバルに担当いただきます。テクノロジー（デジタル・ソフトウェア）を活用し、以下の業務を推進していただきます。

- 1) アフターセールスサービス企画・運用
点検・修理・保証対応など、顧客接点全般のオペレーション企画・実行
- 2) データ活用オペレーション設計
車両走行データやユーザー利用データを活用し、補修部品在庫・保守スケジュール・コネクティッドサービスの最適化を推進
- 3) 部品調達・物流ネットワーク構築
国内外のサプライヤー・物流パートナーと協業し、効率的かつ安定した部品供給体制を確立
- 4) システム連携・業務基盤構築
社内システムや外部パートナーシステムとの連携を設計し、業務全体のオペレーション設計・構築（DX）を推進
- 5) 収益管理・改善施策立案
アフターセールス領域の事業KPIをモニタリングし、収益改善や顧客満足度向上の施策をリード

■この役割を通じて得られる経験・スキル

- ・創業3年目のスタートアップで、業務をゼロから構築し、自らオペレーションを担う貴重な経験
- ・北米市場での展開を通じグローバルな視点と実践的スキルを習得
- ・デジタルを活用した新しいアフターセールス構築という、世界的にも希少な挑戦に深く関与
- ・将来的にはアフターセールスチームのマネジメントも経験可能
- ・「自ら考え、動き、創る」ことを楽しめる方に最適なポジション

ソニー・ホンダモビリティは2022年設立の新会社として、AFEELAブランドのD2C展開を本格化しています。

自動車業界では珍しいD2Cモデルを志向しており、従来のディーラー網を前提としないゼロベースで新しいアフターセールス体制を構築する必要があります。

米国をはじめとするグローバル市場展開を見据えたオペレーションを設計・実行できる即戦力を求めています。

Required Skills

必須

- ・自動車 またはその他製品（例：産業機械、建設機械、家電、大型機器など）のアフターセールスオペレーション構築経験
- ・モビリティ関連、または類似する耐久財製品の企画・実装経験（データ活用を含む）
- ・顧客満足（CS）および顧客体験（UX）向上に関する知識と実務経験
- ・アフターセールスの仕組み・業務プロセスに関する深い理解と実務経験
- ・補修部品事業に関する実務経験
(仕様管理／部品調達／在庫管理／倉庫管理／輸送管理／品質管理／収益管理／システム構築のうち、複数領域に携わった経験を歓迎)

尚可

- ・ディーラーを介さないD2Cモデルによるアフターセールスオペレーションの企画・構築・運用経験
- ・パートナー企業との契約交渉、業務設計、新規オペレーション立ち上げの実績
- ・新興自動車メーカーでのアフターセールスオペレーション立ち上げ経験
- ・海外現地法人でのアフターセールス駐在経験（業務全体を一貫して担当した「エンド・ツー・エンド」の経験）
- ・車両の修理・メンテナンスのオペレーションに携わった経験がある方

語学力

- ・英語でのビジネスレベルのコミュニケーション
(目安：TOEIC700点以上または同等の実務経験)

人物像

- ・既存の枠組みにとらわれず、柔軟な発想と推進力で新しいオペレーションを構築できる方
- ・数字やデータをもとに顧客体験・効率改善を設計できる方
- ・海外市場や多国籍メンバーとの協業を前提に、異文化コミュニケーションを楽しめる方
- ・業務効率化だけではなく、アフターセールスを通じた顧客満足（CS）・体験価値（UX）向上を追求できる方

Company Description

高付加価値のEVの共同開発・販売、モビリティ向けサービスの提供