



【1000～1400万円】 【東京／海外営業管理職】 自動車業界を中心としたグローバルセールスマネージャー

海外営業のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

非公開

Job ID

1578566

Industry

Chemical, Raw Materials

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

10 million yen ~ 14 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:45

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社後7ヶ月目から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 翌1/1に一律21日付与 【休日】完全週...

Refreshed

February 19th, 2026 16:39

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2360566】

【東京】 海外営業/世界を舞台に自動車業界を中心にサプライヤービジネスに取り組む（輸出）

【海外15か国以上、欧米拠点を持つグローバルな事業展開/三菱ケミカルから独立、新規立ち上げ段階に参加可能/フレックス勤務】

■募集背景・応募者の方へのメッセージ：

当部は欧米を中心に、アジア、アフリカと世界各地でサプライヤービジネスを行っています。主にグローバル自動車メー

カーで使われている素材を販売し、自動車業界向けでは世界トップシェアを持つ企業です。
現在、新製品での新たな顧客開拓や新規ビジネス開発の強化に力を注いでいるエネルギッシュなメンバーが集っています。
グローバル自動車サプライヤーと激しい受注競争を繰り広げ、本社勤務に加え海外出張を経験しながら、チームをマネジメントしつつ、自らもプレーイングマネージャーとして実際のビジネスに関わり、積極的に新たなビジネスを獲得してチームをリードしていくことで、一流のグローバルセールスリーダーへと成長していただきます。
また、各国の優良パートナーや自社拠点と連携しながら海外事業を推進し、事業戦略の立案から市場ごとのセールスプロモーション、新規ビジネス開拓や企画の実行まで幅広く携わる機会もあります。
自動車業界をはじめ製造業や商社、物流業で海外営業経験があり、チャレンジ精神旺盛な方、自身でイニシアチブを取って国内外のメンバーとコミュニケーションを図りながら、既存顧客とのwin winな関係構築はもちろん、新規プログラムや事業開拓に挑戦したい方のご応募をお待ちしています。

■職務内容

- ・自動車メーカー/サプライヤー・海外の顧客との契約・要件・価格などの交渉業務（英語）
- ・新規ビジネス開拓の戦略立案と計画推進
- ・チームビルディング、チームマネジメント

※年に数回の海外出張あり（主要顧客拠点：欧州、米国、中国、南ア等）

■当社の魅力・やりがい

設立4年の新しい会社ですが、既に自動車業界で世界トップシェアを持つ点がビジネス上の強みです。一方、新規ビジネスの開発や事業開拓にもエネルギッシュに力を注いでいる点も魅力です。社内はスタートアップの雰囲気はもちろん、自由闊達なコミュニケーションを重んじています。意思決定も迅速なため、社歴や年次によらず、自発性をもってチャレンジできる環境とメンバーが揃っています。

Required Skills

【必須要件】

経験業界：自動車業界（OEM Tier1 2との商談経験）（5年以上）

経験職種：海外営業、管理職（3-5名程度）

経験補足：既存顧客に対する企業価値・プレゼンス・利益の最大化に向けて良好な関係構築ができる方、粘り強く交渉できる方

語学：海外の顧客（ネイティブ英語）と英語でのタフな交渉ができること

当該語学の実務経験：5年以上

Company Description

ご紹介時にご案内いたします