



セールスアカウントマネージャー/ Sales Account Manager (Electronics/JOEM)

常に先端技術・製品を扱えるグローバル環境！日本国内のビジネス拡大に伴い急成長！

Job Information

Hiring Company

[Hella Japan Inc.](#)

Job ID

1584230

Division

Electronics Sales

Industry

Automobile and Parts

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Train Description

Marunouchi Line, Shinjuku Gyoen Mae Station

Salary

10 million yen ~ Negotiable, based on experience

Refreshed

April 6th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■会社概要

フォルヴィアヘラーは、株式公開企業であり、グローバルに展開する自動車部品サプライヤーです。世界第7位の自動車技術サプライヤーであるフォルヴィアグループの一員として、革新的な技術と高品質な製品を提供しています。日本国内で

は、約75名の従業員が2つの拠点に分かれて業務を行っています。（東京・広島 ※現在の募集ポジションは東京新宿オフィス勤務）

ヘラージャパン株式会社は、世界をリードする自動車部品サプライヤーであり、フォルヴィアグループの中核メンバーであるHELLA GmbH & Co. KGaAの日本法人です。2006年の設立以来、最先端の自動車技術を日本市場に提供することに尽力してまいりました。エレクトロニクス、ライティング、ライフサイクルソリューションを専門とし、営業、エンジニアリング、プログラムマネジメント、品質、コーポレートサービスといった強固な基盤に支えられ、革新的な技術とお客様満足の実現を推進しております。

■当社の魅力

当社は世界的に知られるお客様に革新的な技術ソリューションを提供しています。常に先端技術に触れ、技術を高められる環境でキャリアに磨きをかけてみませんか？ 私たちと共に築くキャリアは、信頼と一体感にあふれた多様で活気ある文化の中で成長することを意味します。挑戦を恐れずチャレンジする姿勢と、互いを尊重し持ちながら取り組むことを大切にす企業文化が、当社の魅力です。是非、私たちと一緒にモビリティの未来を創りましょう！

■募集背景

現在、日本国内のビジネス拡大に伴い急成長しており、セールス・エンジニア・コーポレートのいずれも新規メンバーを大募集しています。これまでのご経験を活かし、成長企業の手触りが感じられる仕事を味わっていただけたらと思います。ご応募をお待ちしております。

■仕事内容

今後のJOEMビジネスの成長戦略にグローバルからも大きな期待が寄せられる追い風環境において、エレクトロニクス製品の営業を担うポジションをお任せします。

（ライティングのセールsteamとは隣の組織になりますのでご注意ください。

ライティングはライティングを扱い、エレクトロニクスではその他すべての電子製品を扱います）

RESPONSIBILITIES:

- ・ Develop sales strategy and execution.
- ・ Manage sales activity for achievement of Sales KPIs (Order intake, sales development, profitability, cash management) and growth acceleration in mid/long term strategy.
- ・ Take ownership in all aspect of customer satisfaction (quality, cost, delivery and development) and keep all parts of organization constantly informed of their activities through regular reporting and ensure win-win relationship with customer.
- ・ Develop new opportunities and take initiative for driving customer engagement in early phase by leading internal organization for winning business.
- ・ Lead customer relationship management for developing customer intimacy across all layers by implementing man mapping method.
- ・ Build cooperative relationship with customer and proactively obtain beneficial information and constructive feedback for best utilizing those for business development activities.
- ・ Proactively study market trends and product technologies and best utilize those knowledge and information for sales promotional activities.
- ・ Maintain customer orders, forecasts, and obtain production planning from customers (e.g. short-term, mid-term, and long-term).
- ・ Establish and maintain customer contract (e.g. General Purchasing, Warranty Agreement)
- ・ Maintain sales system database (Salesforce) weekly to update progress of sales strategy.

Required Skills

- ・ Minimum 10 years of experience working in Tier-1 or Tier-2 supplier of Automotive Electronics at Japan in global business environment.
- ・ Demonstrate good understanding of Japanese business culture and multi-cultural business environment.
- ・ Business-level proficiency in both Japanese and English (spoken and written).
- ・ Decent interpersonal and presentation skills.

Company Description