



【930～1220万円】1692 マーケティング：アフターマーケット向けのブレーキ製品のマーケティングを担当【東京・長野】

Astemo株式会社での募集です。法人営業（自動車向け）のご経験のある方は歓...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

Astemo株式会社

Job ID

1587220

Industry

Automobile and Parts

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

9 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:50

Holidays

【有給休暇】初年度 22日 4か月目から、試用期間中は3日 【休日】完全週休二日制 土 日 GW 夏季休暇 年末年始 年次有給...

Refreshed

April 16th, 2026 16:42

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2368540】

ミッション／期待する役割・責任

■組織内での本求人ポジションのミッション

アフターマーケット市場向けの4輪/2輪用ブレーキ製品のマーケティング担当

■期待される役割・責任

各国市場で必要とされる製品の調査と収益見込みの分析を担当。

職務概要（具体的な業務内容）

■具体的な業務例

- ・ 各国で必要とされる製品需要の調査
- ・ 市場で必要とされる性能と受入れられる価格帯の調査
- ・ 当社製品若しくはサプライヤ品の使用により、収益確保の可否見極め
- ・ プロジェクトマネジメントセクションとの連携による製品立上げのサポート
- ・ ブランドイメージ戦略

■入社後すぐの業務

- ・ ブレーキ製品知識の蓄積と社内ルールの理解
- ・ これまでの職務経歴と製品知識及び社内ルールの理解状況により、徐々に業務の引継ぎを行います。

■入社6か月～1年以降

- ・ 具体的な業務例に記載した内容をご自身で進めていただきます。
- ・ 各国拠点のマーケティングメンバと協働し、製品ラインナップの拡充と収益向上案の策定を実施いただきます。

■携わる製品の名称や特徴

2輪/4輪向けブレーキ製品（キャリパ、マスタシリンダ、パッド、ロータ他）

働き方・就業環境

■リモートワーク頻度

週3日のリモートワークが基本となります（週2日出社）

但し業務状況もしくは会社の方針次第では、出社日が増える可能性もあります

■平均残業時間

20～30時間程度

仕事の魅力・やりがい・キャリアパス

■仕事の魅力

アフターマーケットビジネスユニットでは、完成車メーカー等のOEMへの部品供給ではなく、完成車が販売された後のアフターマーケットに需要が発生する補修部品やカスタムパーツ等を用いたビジネスを展開しています。本事業は既存の自動車のメンテナンスを担い、ユーザーに安全・快適にカーライフ持続いただく為の製品を提供し、継続利用いただくことでサステイナブルな社会の実現にも貢献していきます。市場は世界中にあり、技術と知恵でまだまだ成長が見込める事業です。

■仕事を通じて身に着けられる知見や経験：

- ・ 海外拠点と連携してプロジェクトを進める為、グローバル視点での仕事の経験
- ・ OEとは異なるアフターマーケットビジネスの知見を得られる
- ・ 2輪/4輪のブレーキ製品の知識を得られる

■将来的に想定されるキャリアパス

マーケティングスペシャリスト

■組織のミッション

アフターマーケットビジネスユニットでは、完成車メーカー等のOEMへの部品供給ではなく、完成車が販売された後のアフターマーケットに需要が発生する補修部品やカスタムパーツ等を用いたビジネスを展開しています。既存の自動車のメンテナンスを担う為、質の高い製品を適正価格でユーザーに提供し、安全で快適なカーライフを提供することが組織のミッションとなります。

■組織風土について

プロジェクトはチームで進めて行く為、上司も同僚も共に話し易い雰囲気を作る様にしています。一人で抱え込めることはせず、業務が滞る事があれば課題解決を皆で行い突破する風土としています。その為、職位、年齢に関係なく打合せの場では自然と意見が出やすい環境となっています。

Required Skills

必須条件

■職務経験

- ・ 自動車業界でのマーケティングの経験
- ・ Microsoft office（WORD/EXCEL/PPT）での書類作成
- ・ プレゼンテーション能力

■資格

- ・ ビジネスレベルの日本語/英語力（英会話での打ち合わせに支障のないレベル）

歓迎条件

■職務経験

- ・ プロダクトライフマネジメントの経験
- ・ プロジェクトマネジメントの経験
- ・ 自動車（4輪/2輪）のアフターマーケット業界での経験

求める人物像

- ・ グローバルにチームで働くことを楽しめる方
- ・ 主体的に物事を考え、積極的に発信できる方
- ・ プロジェクト推進には他部門との協働がmustである為、円滑にプロジェクトを推進させられるコミュニケーション能力が高い方
- ・ 出来ない理由ではなく、出来る方法を見出せるポジティブ思考の方

Company Description

Astemoは、モビリティソリューションの提供を通じ、持続可能な社会に大きく貢献し、世界をリードする企業として、2021年1月、日立オートモティブシステムズ、ケーヒン、ショーワ、日信工業の統合会社として誕生しました。今後、自動車や二輪車の中核となる電動化、自動運転、コネクテッドの領域において、世界をリードする先進的なモビリティソリューションの提供を通じて、持続可能な社会と人々の豊かな生活の実現に貢献する、という私たちの意志を明確に表現する「Advanced Sustainable Technologies for Mobility」の頭文字をつなげてAstemoとしました。急速に変化し社会に与える影響の大きいCASE (Connected, Autonomous, Service Shared, Electric) 分野の技術革新を進めています。自動車部品及び輸送用・産業用機器・システムの開発、製造、販売及びサービス■自動運転・先進運転支援システム (AD/ADAS) /コネクテッド ・例) ステレオカメラ、ミリ波レーダー、ADASコントロールユニット、自動運転コントロールユニット、セントラルゲートウェイ (CGW)、マップポジショニングユニット (MPU)、OTA制御ユニット等■パワートレインシステム ・「電動パワートレインシステム」例) モーター、インバーター、バッテリーマネジメントシステム ・「エンジンマネジメントシステム」■シャシーシステム ・「サスペンションシステム」「ステアリングシステム」「ドライブトレインシステム」「ブレーキシステム」■二輪車用システム ・「パワートレインシステム」「サスペンションシステム」「ブレーキシステム」■車載ソフトウェア■アフターマーケット■汎用製品/産業機器