



【841～1400万円】 【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

1587361

Industry

Chemical, Raw Materials

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 14 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:45

Holidays

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

Refreshed

May 2nd, 2026 09:00

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けます。

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】

英語による営業・交渉経験（TOEIC 700以上）

2回/3ヶ月程度の頻度で海外出張が可能（1 2週間/回）

自動車関連（OEM/Tier1/Tier2サプライヤー等）での営業経験があり、

特にグローバルOEM向け/北米・欧州市場での営業経験があれば尚良

【尚可要件】

グローバルOEMまたはTier1顧客向けの新規開拓

予算策定・予実管理、KPI進捗管理に必要な経営指標を連関的に理解し経営層上司に分かりやすくレポーティングできる

スキル

英語による営業・交渉経験（TOEIC 850以上）

Company Description

ご紹介時にご案内いたします