



【車載ソリューションのOEM営業】フルリモート×首都圏顧客担当◆電子機器やIT・ソフトウェア製品の法人営業経験者を募集！

< 国内・海外出張あり > 世界最大規模の電子機器OEM企業 フォックスコングループ

Job Information

Hiring Company

FOXCONN JAPAN CO.,LTD.

Job ID

1593537

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Kohoku-ku

Train Description

Yokohama Line, Shin Yokohama Station

Salary

5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours

9時～18時（1時間休憩）

Holidays

完全週休2日制（土日祝）

Refreshed

June 25th, 2026 11:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 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

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・日系自動車メーカー向けに車載電子システムの営業・新規案件獲得を担当
- ・顧客との信頼関係構築や市場情報収集を通じ、営業戦略に貢献できる
- ・自社製品提案や課題解決をリードし、プロジェクト推進の裁量が大きい
- ・フルリモート勤務、国内・海外出張あり、年間休日125日で柔軟な働き方が可能
※首都圏の顧客をご担当いただきます。

【業務内容】

車載ソリューションを取り扱う部署の日本車向けの法人営業です。

T-BOX(テレマティクス制御ユニット),HPC(High-Performance Computer)ADAS(先進運転支援システム)に関連する車載電子システムプロジェクトに向けた日系自動車 OEM のアカウント営業担当として、販売プロセスにおける既存案件の関係強化と新規案件の獲得につとめます。

- ・顧客(日系自動車 OEM)と社内チームの間で円滑なコミュニケーションを促進し、顧客のニーズを満たすための最適なソリューションを提案するとともに、社内の関連部署への連携をサポート
- ・顧客からの要求、負荷にも柔軟に対応しながら、限られたリソースや課題に対して適切な解決策を策定し、実行に移す
- ・顧客との信頼関係を構築しながら、日系自動車業界の市場情報を収集し、それをタイムリーに営業部長へ報告・相談しつつ、既存案件のリスク管理、および新規プロジェクトの発掘と推進を図ります。

■求人背景：

EV および次世代自動車(SDV)開発の本格化に伴う業務量増加に伴う日本車向けの車載ビジネスへの営業スタッフの増員

■働き方：

営業部長からのアドバイスを受けながら営業計画を立て、社内部署(海外含む)と連携し、顧客のニーズに応じた製品案内を提供します。スケジュール管理は各々に任されているため、自分のスタイルで働くことができます。

【雇用形態】

正社員

【給与】

想定年収：500万円～800万円

※これまでのご経験・能力を考慮の上、当社規程に基づき決定いたします。

【就業時間】

9時～18時(1時間休憩)

■残業：月平均20時間程度

【勤務地】

フルリモートワーク

(本社所在地)

〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜3-9-5 第三東昇ビル6階

※国内・海外出張あり(国内出張：月2回～4回 / 海外出張：2カ月～4カ月に1回程度)

【休日休暇】

- ・年間休日125日(2025年実績)
- ・土日祝休み
- ・夏季・年末年始休暇
- ・慶弔休暇
- ・有給休暇(試用期間後3日付与、入社6か月後10日付与、初年度13日)

【待遇・福利厚生】

- ・労働保険・社会保険加入
- ・中小企業退職金共済加入
- ・リロクラブ加入
- ・定年制(60歳)
- ・継続雇用制度(65歳まで)

Required Skills**【必須要件】**

- ・電子機器部品・IT・ソフトウェア製品の法人営業経験
- ・自動車業界に挑戦したいご意欲のある方
- ・Excel、Powerpoint、Word等を活用し企画・プレゼンができること
- ・日本語ネイティブ、英語スキルがビジネスレベル以上の方

【求める人物像】

- ・業務報告や課題解決に向けた取り組みを効率的かつ着実に進められる方
- ・相手の話を聞きつつ提案していく提案力、相手に関心を持ちオープンに交流できる社交性

Company Description