



【869～1169万円】家電・車載事業統括本部 車載既存事業本部 戦略・営業統括部 国内営業グループ

ニデック株式会社での募集です。法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

ニデック株式会社

Job ID

1593767

Industry

Electronics, Semiconductor

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8.5 million yen ~ 11 million yen

Work Hours

08:30 ~ 17:30

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】週休二日制 土 日 祝日 会社暦週休2日制（年間休日 127日*2024年...

Refreshed

May 28th, 2026 16:17

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 NJB2383481】

■任せる業務内容

- 1) 各営業担当顧客の量産品質、コマーシャル、デリバリー、ほか各種懸案に対する相談、顧客折衝対応
- 2) 新規顧客開拓、新規案件に対する活動計画の進捗管理及び顧客イベント、懸案、課題協議・折衝時の帯同協議
中長期販売戦略に基づく3新実行
- 3) 各チームのマネージメント、グループ営業のサポート、指導、育成

■期待する役割

- ・短期：車載事業本部の販売計画を達成するために各顧客に関するQCDS対応をおこない、立案した計画値を達成する

特に顧客窓口対応のため、営業がもつ課題解決をおこなう

・中長期：事業本部事業方針に基づく販売戦略に応じた3新（新規顧客開拓、新市場、新製品要望、既存品の販路拡大など）計画を立案し、実行する

■仕事のやりがい・面白さ

日本の自動車業界は系列・既存企業で作り上げられた業界で、非系列・新興企業が参入しづらい状況にあったが、電動化、多種多様なラインナップの技術、車を取りそろえるため、投資負担を軽減するため、外部からの技術の取り入れ、購入を検討せざるを得ない状況が少しずつみえてきた。日本販社が飛躍できる市場環境のもと、容易ではないが自らビジネスのネタを探し、それを形にすることができる。

電動化の中、ビジネスのポテンシャルは今後伸びていくと考えられる。・・・で、家電部品メーカー等が・載ビジネスに参り、特に中国はコストを武器に戦いを挑んできている状況にある。この中で、戦略を持ち、商品を開発とともに作り、さらに我々のビジネスを拡・させていくことをそれぞれのリージョンで進めている。その中で、顧客・分に理解し、そのような戦略議論で社内で存在感を持ち、全体をリードしていくことができれば、グローバルな戦略を担う部署（これも営業部・の部）へのステップアップも考えられる。

■身につくスキル・経験・キャリアパス

・営業交渉力、プレゼンテーション力
・グローバル化がすすんでいる車載業務に従事するので、海外とのコミュニケーション、海外と連携した業務をおこなうことができる

・次期幹部候補としてのキャリア通過ポジションであり、ここでの経験、内外の人脈がのちの幹部人材の基礎となる
・クルマの電動化が進む中、それらのキーコンポーネントである、ステアリング（ステアパイワイヤ）、ブレーキ（ブレーキパイワイヤ）をはじめとする制御関連部品、イアクセル・ハイブリッド等の駆動関連部品を中・として、OEMやティア1サプライヤーにアプローチを・い、お客様の開発段階から・り込んだ議論を当社開発とともに・い、システム・クルマを作り上げていくという経験ができ、そのようなコーディネーションを・っていく能・が求められる。・本においては特にこのようなビジネス展開がなされることが多く、・両に関する知識も・につく。

■配属先の特徴・将来性/方向性

国内営業グループの人員は、5名程度、少数精鋭である。既存担当顧客のフォローに加え、業界の車両の電動化の流れのなかで、当社車載モータの需要調査、新規顧客・案件をアプリケーションエンジニアとともに開拓をし、事業のさらなる売上げ成長ならびに個人の成長を目指す。

Required Skills

■必須要件（MUST）

- ・BtoBメーカー営業経験者
- ・車載関係営業職経験 5年 10年以上
- ・対人コミュニケーション、PC操作（パワーポイント、エクセル、ワードなど）
- ・英語リーディング、スピーキング（適切なレベルでコミュニケーションが可能）、TOEIC600相当

■歓迎要件（WANT）

- ・技術系営業出身
- ・英語 ビジネスレベル

Company Description

精密小型モータ、車載及び家電・商業・産業用モータ、機器装置、電子・光学部品、その他の開発・製造・販売