



[EM/CA] 営業_カスタマープロジェクトマネジャー（担当レベル）

法人営業（自動車向け）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

1594436

Industry

Automobile and Parts

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5 million yen ~ 8 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 28th, 2026 16:23

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 NJB2381942】

[仕事内容]

【入社時】

- ・日系完成車メーカー向けeAxle製品のプロジェクト推進・顧客窓口業務
- ・社内（開発/製造/購買/品質）および海外拠点との連携・調整
- ・顧客要求（QCD）に基づく仕様・スケジュール・コストのマネジメント
- ・営業戦略の検討・実行

・顧客ミーティング対応

担当製品: 電動パワートレーンのeAxleを予定

担当顧客: ホンダ系列

[ポジションの魅力・得られるスキル]

- ・次世代電動化製品の量産プログラムに初期段階から関与できる
- ・設計共通化等を通じ、顧客の商品・調達戦略に踏み込んだ提案経験が積める
- ・日系完成車メーカーとグローバル開発拠点をつなぐハブとしての影響力
- ・QCD・リスクマネジメント・ステークホルダーマネジメント力の向上

[期待される役割]

- ・顧客と社内間に立ち、事実と論理に基づいた調整・意思決定をリード
- ・複雑な製品構成・サプライチェーンを「見える化」し、信頼を構築
- ・課題を早期に抽出し、関係者を巻き込みながら解決策を推進

[チームの雰囲気・特徴]

- ・オープンで建設的な議論を重視
- ・専門性の高いメンバーが多く、学びの機会が豊富
- ・自律性が高く、裁量を持って業務を進められる環境

[出張頻度]

- ・国内: 週1~2回(顧客・拠点訪問)
- ・海外: 年数回(プロジェクト状況により)

[リモートワークの頻度]

- ・関係部署との連携強化のため週5回程度の出社を推奨するものの、リモートワークも活用できるため柔軟な働き方が可能です。

出社=勤務時間の全てをオフィスで過ごす、ではありません。

一日のなかで、顧客訪問/オフィス就業/リモートワークを組み合わせた就業も可能です

Required Skills

[必須の経験/資格]

- ・日本語: ネイティブレベル
- ・英語: 英語での会議交渉経験、目安はTOEIC700点以上
- ・自動車業界における業務経験3年以上(開発/営業/プロマネ/購買など)
- ・複数の部門やステークホルダーと業務を推進した経験
- ・論理的思考力およびコミュニケーション能力

[あれば好ましい経験/資格]

- ・電動化製品(eAxle、モーター、インバータ、電池等)の知識・経験
- ・自動車業界での営業またはプロジェクトマネジメント経験
- ・日系完成車メーカーとの顧客折衝およびプロジェクト経験
- ・グローバルプロジェクト、海外拠点との協業経験

Company Description

ご紹介時にご案内いたします