



【外資系高級車メーカー】エリアセールスマネージャー |

自動車業界、ラグジュアリーブランド、B2C営業、ディーラー営業などの経験者歓迎

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1595145

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

June 4th, 2026 02:19

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

世界的なブランド力を誇る外資系高級自動車メーカーにて、日本市場における販売戦略とディーラーネットワーク運営を担うエリアセールスマネージャーを募集しています。

本ポジションでは、高級車販売、ディーラーマネジメント、リテール戦略、CRM最適化、顧客エンゲージメントを中心に、地域販売パフォーマンス向上と市場拡大を推進していただきます。

プレミアムブランドならではの高品質なカスタマーエクスペリエンスを支えながら、販売戦略立案からディーラー支援、VIP顧客対応まで幅広く携わることができるポジションです。

自動車業界、ラグジュアリーブランド、B2C営業、ディーラー営業などの経験者歓迎。

グローバル環境でキャリアアップしたい方に最適な機会です。

主な職務内容

- 地域販売戦略およびディーラーパフォーマンス向上施策の推進
- 市場動向、競合分析、販売実績を基にした営業計画策定
- 車両配車、在庫管理、流通計画の最適化
- 本社とディーラー間の主要窓口として販売施策や新製品導入を支援
- VIP顧客対応およびプレミアムカスタマーエクスペリエンス向上施策
- CRM最適化、トレーニング支援、コンプライアンス管理によるディーラー運営改善
- 中古車ビジネス管理、販売レポート作成、営業KPI管理
- クロスファンクショナルチームと連携した市場拡大プロジェクト推進

A globally recognized luxury automotive brand is seeking an experienced **Area Sales Manager** to lead regional dealer network performance and drive commercial growth across the Japan market.

This role combines **automotive sales strategy, dealer management, retail operations, CRM optimization, and customer engagement** within the premium automotive sector. You will work closely with dealers, headquarters teams, and key stakeholders to improve sales performance, enhance customer experience, and support strategic business initiatives for one of the world's leading luxury vehicle brands.

This opportunity is ideal for professionals with experience in **luxury automotive sales, dealer operations, B2C sales, retail performance management, or premium customer relationship management** who are looking to advance their career within an international automotive environment.

Key Responsibilities

- Drive regional sales growth and profitability through execution of commercial strategies and dealer performance initiatives.
- Develop customer-focused sales plans based on market trends, competitor activity, retail performance, and growth opportunities.
- Manage vehicle allocation, inventory flow, and distribution planning across the dealer network.
- Act as the key liaison between headquarters and dealers while supporting product launches and sales programs.
- Support VIP customer cases and premium customer engagement activities.
- Enhance dealer operations through CRM optimization, training support, compliance monitoring, and operational improvements.
- Oversee used car business activities, sales reporting accuracy, and execution of operational targets.
- Collaborate with internal cross-functional teams to support retail performance and market expansion initiatives.

Required Skills

必須条件経験・資格：

- 営業、ディーラーマネジメント、コマースオペレーションなどの関連経験3年以上
- ディーラーの販売分析、リテールパフォーマンス改善支援、事業計画策定の経験
- 車両供給管理の知識
- プロジェクトコーディネーション能力

ソフトスキル：

- コミュニケーション能力、信頼関係構築力
- 交渉力、問題解決能力
- 分析力、ビジネス改善提案力
- スピード感のある環境で複数案件を管理できる処理能力
- 顧客視点で細部まで気が付く注意力
- 成果を意識して動く主体性

語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：ビジネスレベル歓迎

歓迎条件

- 自動車業界またはラグジュアリーブランド経験歓迎（特に高級車ディーラー運営およびプレミアム顧客対応の知識）
- CRM最適化やディーラー業務改善経験
- 自動車ローン・ファイナンス関連知識
- グローバル企業・外資系企業での勤務経験
- VIP顧客対応やハイタッチ営業経験

この求人がおすすめの理由

- 世界的に有名な外資系ラグジュアリー自動車ブランドで活躍する機会
- 日本市場の販売戦略・ディーラーネットワーク運営をリードする要職
- 高級車のプレミアム営業として、VIP顧客対応スキルも磨けます
- グローバルチームとの連携を通じて、国際的なビジネス経験を積めます
- リモートワーク・フレックスタイム制度あり
- 高待遇・インセンティブ制度完備
- 長期的なキャリアパスあり
- 戦略立案から現場運営まで幅広く関われる、やりがいのあるポジションです

Required Skills and Qualifications Experience:

- Minimum 3 years of experience in sales, dealer management, or commercial operations.
- Automotive industry or luxury brand experience preferred.

- Experience supporting retail performance, market analysis, and dealer business planning initiatives.
- Strong understanding of vehicle supply management and commercial coordination.
- Experience managing cross-functional projects within a commercial business environment.

Soft Skills:

- Strong communication and stakeholder relationship-building skills.
- Excellent negotiation and problem-solving abilities.
- Analytical mindset with the ability to identify business improvement opportunities.
- Ability to manage multiple priorities within fast-paced environments.
- Customer-oriented mindset with strong attention to detail.
- Proactive, results-driven, and collaborative working style.

Language Requirements:

- Japanese: Fluent level required.
- English: Intermediate to Business level proficiency required.

Preferred Skills & Qualifications

- Knowledge of luxury automotive retail operations and premium customer experience standards.
- Experience supporting CRM optimization and dealer operational improvements.
- Understanding of automotive financial services products.
- Experience working within international business environments.
- Experience handling VIP customer relationships or high-touch customer engagement.

Why You'll Love Working Here

- Join one of the world's most iconic luxury automotive brands.
- Take ownership of dealer network performance and regional market strategy.
- Work closely with international teams in a dynamic business environment.
- Gain exposure to premium vehicles, high-end customers, and luxury retail operations.
- Competitive compensation package with attractive benefits and incentive opportunities.
- Strong long-term career growth opportunities within a global organization.
- Flexible work arrangements including remote work and flex-time system.
- Collaborative culture focused on performance, innovation, and professional development.

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。