



【外資系自動車部品】キーアカウントマネージャー | 車載電子機器の営業

ADAS・車載電子・コネクテッドなど次世代モビリティ最先端技術の大手サプライヤー

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1595765

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

June 10th, 2026 21:59

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

世界有数の外資系自動車部品メーカーにて、キーアカウントマネージャーを募集しています。

本ポジションでは、日本国内の大手自動車メーカー（OEM）やTier1サプライヤーを担当し、戦略的なアカウントマネジメントを通じて事業成長を推進していただきます。車載電子機器、ADAS（先進運転支援システム）、コネクティビティ、ソフトウェア、次世代モビリティ技術など、自動車業界の最先端分野に携わることができます。

グローバルチームと連携しながら、顧客との長期的なパートナーシップを構築し、新規ビジネス創出や売上拡大をリードする重要なポジションです。

主な職務内容

- 自動車OEMおよびTier1サプライヤー向け戦略アカウントの管理および売上拡大
- エレクトロニクス事業部の営業活動を推進し、日本市場での事業成長を牽引

- 中長期的なアカウント戦略および事業計画の策定・実行
- 顧客の経営層やキーパーソンとの関係構築および維持
- 営業、エンジニアリング、製品開発チームと連携した顧客サポート
- 商談、価格交渉、契約交渉およびアカウント開発活動の推進
- 新規ビジネス機会の発掘および市場シェア拡大施策の実施
- 市場動向や競合分析を通じた戦略的な営業活動の推進

A leading global automotive technology supplier is seeking a **Key Account Manager** to drive strategic customer growth and business development across Japan's automotive industry. This role offers the opportunity to manage key automotive OEM and Tier 1 customer relationships while supporting the growth of advanced technologies including **automotive electronics, connectivity, sensing systems, ADAS, and next-generation mobility solutions**.

As a trusted commercial partner to major automotive customers, you will lead account strategy, revenue growth initiatives, and customer engagement activities while collaborating with international teams across engineering, product development, and sales functions.

Key Responsibilities

- Manage and expand strategic automotive customer accounts, driving long-term business growth and customer satisfaction.
- Lead sales and business development activities for the Electronics Division, achieving country-level revenue objectives.
- Develop and execute mid- to long-term account strategies aligned with customer roadmaps and business priorities.
- Build and maintain strong relationships with key decision-makers across OEM and Tier 1 automotive customers.
- Coordinate closely with internal sales, engineering, product, and program teams to support customer requirements.
- Lead commercial negotiations, business reviews, and account development initiatives.
- Identify new business opportunities and support the expansion of advanced automotive technology solutions.
- Monitor market trends, customer developments, and competitive activity to drive strategic account growth.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- 自動車業界における営業、アカウントマネジメント、事業開発経験5年以上
- 重要顧客のアカウントマネジメント経験
- 自動車業界における営業プロセスおよび商流に関する深い理解
- 中長期的な事業戦略および顧客・アカウント戦略の立案・実行経験
- 海外拠点や海外顧客とのビジネス経験

ソフトスキル：

- 優れたコミュニケーション能力（顧客エンゲージメント、社内連携、ステークホルダーマネジメント含む）
- 重要顧客と長期的なパートナーシップを築く関係構築力
- 市場機会を見極め事業成長を推進できる戦略的思考力
- 複雑な商談において適切な判断ができる意思決定能力
- 顧客ニーズを汲み取る注意力

語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：ビジネスレベル以上

歓迎条件

- 大手自動車OEMまたはTier1サプライヤー向け営業経験
- 車載電子機器、ADAS、コネクテッドカー、車載ソフトウェア、次世代モビリティ技術に関する知識・経験
- グローバル自動車部品メーカーでの勤務経験
- 海外拠点とのプロジェクト推進およびステークホルダーマネジメント経験

この求人をおすすめの理由

- 世界の自動車メーカーと取引がある、外資系の大手サプライヤーです
- ADAS、車載電子機器、コネクテッドカー、次世代モビリティなど最先端技術に関わることができます
- 世界有数の自動車OEMとのビジネス経験を積めます
- グローバルチームとの協業を通じて国際的なスキルを身に付けられます
- ハイブリッド勤務制度による柔軟な働き方ができます
- 充実した研修制度とキャリア開発支援で、継続的にスキルアップを目指せます
- 基本給1,000万円以上（経験スキルにより応相談）+ ボーナスの高報酬案件です

Required Skills and Qualifications **Experience:**

- 5+ years of sales, account management, or business development experience within the automotive industry.
- Proven experience managing key accounts and developing long-term customer relationships.
- Strong understanding of automotive sales processes, commercial operations, and customer engagement strategies.
- Experience developing and executing mid- to long-term account plans and business growth initiatives.

- Experience working within international or global business environments.
- Business-level English proficiency with experience supporting multinational stakeholders.

Soft Skills:

- Excellent communication and stakeholder management skills.
- Strong relationship-building capabilities with customers and internal teams.
- Strategic mindset with the ability to identify growth opportunities and drive long-term business success.
- Sound commercial judgment and decision-making abilities.
- Strong organizational skills and attention to detail.
- Ability to collaborate effectively across cross-functional and multicultural teams.

Language Requirements:

- Japanese: Fluent.
- English: Fluent.

Preferred Skills & Qualifications

- Experience managing accounts with major automotive OEMs or Tier 1 suppliers.
- Background in automotive electronics, ADAS, connectivity, vehicle software, or advanced mobility technologies.
- Experience working within global automotive suppliers or multinational manufacturing organizations.
- Exposure to international stakeholder management and cross-regional business development.

Why You'll Love Working Here

- Work on cutting-edge automotive technologies including **automotive electronics, ADAS, connectivity, and smart mobility solutions**.
- Collaborate with leading global automotive OEMs and Tier 1 suppliers.
- International work environment with exposure to global stakeholders and projects.
- Flexible hybrid work model supporting work-life balance.
- Strong onboarding, training, and professional development programs.
- Opportunity to contribute to next-generation mobility and automotive innovation.
- Minimal overtime and flexible working arrangements.
- Excellent long-term career growth opportunities within a global automotive technology leader.

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。