

**【800～1100万円】[MA] アカウントホールセールグループ セクションマネージャー**

海外営業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

1596270

Industry

Automobile and Parts

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture

Salary

8 million yen ~ 11 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

August 21st, 2026 17:00

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 NJB2381918】**

高度なスキルと豊富な経験を持つキーアカウントホールセールグループのセクションマネージャー（課長）を募集します。

このポジションは、日本のモビリティアフターマーケット事業部において、キーアカウントホールセールグループを率いる重要な役割を担います。

ホールセラー（大卸商、地域部品商、代理店）との協業を通じて事業の飛躍的な成長を牽引し、市場リーチを拡大し、

バリューチェーン全体にわたる強固な関係を構築することがミッションです。

日本の自動車アフターマーケット（IAM）に関する深い理解と、営業目標を継続的に上回る実績を持ち、同時に効率化やサステナビリティといった当社の戦略目標にも貢献できる方を求めています。

詳細：

戦略的チャネルマネジメント

5名以上の営業担当者で構成されるチームを率い、指導、コーチング、業績管理を通じて、個人とチーム双方の成功を導きます

ホールセール事業開発

ホールセラー（大卸商、地域部品商、代理店）とのビジネスを成長させるための包括的な営業戦略を立案・実行し、製品浸透率と市場シェアを向上させるための施策を推進します

新製品導入

製品管理部門やマーケティング部門と緊密に連携し、ホールセールチャネルにおける新製品のローンチと導入を成功に導きます

チャネル拡大

・・・流通ネットワークを拡大し、未開拓の市場セグメントにリーチするため、新規のホールセールパートナーを積極的に発掘、評価、契約します

統合的営業アプローチ

フィールドセールスとの連携：フィールドセールスチームと密に連携し、整備工場単位でのPull Demand（指名買い需要）を創出します。同時に、ホールセラー（大卸商、地域部品商、代理店）を通じた販売機会を最大化できるよう、活動の連携を図ります

ESI契約整備工場の新規獲得（DAP: Diagnostic Amplifier Project）

「DAP: Diagnostic Amplifier Project（診断機成長促進プロジェクト）」の一環として、ESI契約整備工場の新規獲得に積極的に取り組み、野心的な獲得目標の達成を牽引します

顧客ビジネスモデルの最適化

ホールセールパートナーと協力し、顧客のビジネスモデルを積極的に合理化します。特に、物流、倉庫業務との相乗効果を創出し、当社の環境配慮方針をサポートすることに注力します

これには、効率的な在庫管理、配送ルートの最適化、サプライチェーン全体での持続可能な慣行の促進などが含まれます

レポートिंगと分析

レポートラインであるアフターマーケットセールス部の部長（GM）に対し、営業実績、市場動向、競合の活動について、定期的かつ包括的なレポートを提出します

ステークホルダーマネジメント

ホールセラー（大卸商、地域部品商、代理店）、整備工場のオーナー、業界団体など、社外の主要な関係者と強固な関係を構築・維持します

部門横断的な協業

製品管理、マーケティング、物流、財務、そしてサステナビリティチームなど、社内の様々な関連部署と効果的に連携し、営業施策の円滑な実行とサポート体制を構築します

Required Skills

自動車アフターマーケット業界での8年以上の営業経験（特にホールセールチャネルでの経験が豊富なこと）

5名以上の営業チームを率いたマネジメント経験

営業戦略の立案・実行により、市場シェアを大幅に拡大させた実績

日本のホールセラー（大卸商、地域部品商、代理店）との直接の取引経験

専門知識：

日本の自動車アフターマーケット（IAM）に関する深い知識（市場動向、業界動向、競合他社動向など）

自動車部品商社（大卸商、地域部品商、代理店）および整備工場に関する深い知識

コミュニケーション能力・協業スキル：

卓越した日本語でのコミュニケーション能力、交渉力、プレゼンテーション能力

複雑な内容を明確かつ説得力をもって説明できるスキル

社内外の多様な関係者と効果的に協業し、強固な関係を構築できる能力

Company Description

ご紹介時にご案内いたします