



営業経験を活かして海外営業へ【海外営業未経験者も活躍中】 自動車輸出事業 / 多国籍チーム / 年休127日 / 残業月15h以下

中古車の輸出事業 発展途上国や新興国の経済発展に貢献

Job Information

Hiring Company

PRIMASS Japan Co., Ltd.

Job ID

1603191

Industry

Specialized Import, Export

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Hibiya Line Station

Salary

4.5 million yen ~ 6 million yen

Work Hours

9:30 ~ 18:30(休憩 : 60分)

Holidays

完全週休2日制(土日祝日休み)、夏季休暇、年末年始休暇、パースデー休暇、年間休日127日(2025年度)

Refreshed

September 10th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

- ・ 発展途上国や新興国への自動車輸出の海外営業を募集
- ・ OJTからスタートし、習得度合に応じて業務をお任せしていきます

- ・土日祝休み、年休127日、残業少でワークライフバランス取りやすい環境
- ・少人数のチームで、お互いに協力し合って業務を行っています

私たち【PRIMASS Japan】は、三菱正規ディーラーやレンタカー会社を運営するD&Dグループの中で、海外事業拡大のために2021年4月に設立されたグローバルカンパニーです。現在は、アフリカ地域、バングラディシュ、ジャマイカ、ガイアナなど、発展途上国や新興国を中心に、中古車の輸出事業を進めています。

今後はアメリカ・カナダ・UK・アイルランド・オーストラリア・ニュージーランドへも市場参入を目指しており、会社の成長に関われます。さらなる成長を共に牽引していただける新たな海外営業メンバーを募集中です。海外出張については、初年度は年1回程度の頻度です。

<職務内容>

自動車輸出における海外営業全般を担当し、現地取引先との商談を行っていただきます。

- ・海外顧客の新規開拓、ニーズヒアリング、商談対応
- ・海外の営業協力会社の管理、販売促進
- ・既存顧客への提案営業
- ・中古車オークションでの車両の入札
- ・海外マーケットの動向リサーチおよび分析
- ・WEBサイトへの車両情報の掲載および更新管理
- ・その他付随する業務

=====

<1日スケジュール>

(午前)

- ・中古車オークションでの車両入札対応
- ・海外顧客からのメール確認、対応

(午後)

- ・新規開拓のための情報リサーチ、提案準備
- ・海外顧客とのオンライン商談、打合せ
- ・既存顧客へのフォロー営業
- ・各種事務作業

=====

【営業チーム構成】

男性：2名 女性：2名 合計：4名

- ・会社全体：12名
- ・フロア：グループ含め、80名程度

【部署雰囲気】

少人数のコンパクトな組織なので、風通しがよく周りのメンバーになんでも聞ける環境です。また、事業の拡大に向けアイデアなども積極的に取り入れています。

雇用形態

正社員 ※試用期間3ヶ月（正社員と待遇同じ）

年収

想定年収：450万円～600万円

※給与詳細は、経験・スキルを考慮の上決定

月給：33万円～40万円（固定残業代/20h:40,835円～54,447円を含む）

昇給あり：年1回

賞与あり：年2回（7月、12月）※決算賞与（業績による）

勤務地

〒103-0006 東京都中央区日本橋富沢町9-19 住友生命日本橋富沢町ビル7階

<最寄り駅> ★駅近5分以内

「人形町駅」より徒歩で5分 / 都営新宿線「馬喰横山駅」より徒歩5分 / 「水天宮前駅」より徒歩11分

受動喫煙防止措置：屋内禁煙（屋内に喫煙所あり）

※将来的に、相談の上、全国の当社拠点に転勤の可能性あり。当面はございません。

勤務時間

9:30～18:30(休憩：60分)

残業月平均10～20時間程度（オンオフのメリハリをつけて働いています）

※勤務日、勤務時間の調整可能性有(土曜日出社、早出など※振替休日制度有)

(基本オフィスへの出社体制になります。担当する国により在宅で時差勤務(週1-2回在宅)ということもございます。ただし、当社での業務に慣れるまでは、当面出社いただきます)

※時間有休取得可（1時間ごと）

休日休暇

- ・完全週休2日制（土日祝日休み）
- ・長期休暇あり(夏季休暇、年末年始休暇)
- ・バースデー休暇
- ・年間休日127日(2025年度実績)

手当/福利厚生

- ・交通費支給
- ・社会保険完備(健康保険 / 厚生年金 / 雇用保険 / 労災保険)
- ・退職金制度
- ・住宅手当1～4万円/月（当社の規定による）

- ・食事手当1万円/月
 - ・自己啓発手当1万円/月
-

Required Skills

応募必要条件

- ・営業経験（国内海外不問、業界不問）
- ・英語による海外顧客との電話、メール対応が可能な方(TOEIC600点以上相当)
- ・日本国内での就業経験
- ・基本的なPCスキル（Word、Excel、PowerPoint）

歓迎条件

- ・海外営業のご経験
- ・自動車業界でのご経験

<入社後のキャリアステップ>

入社後、まずは、中古車輸出業務の基礎を学びながら、海外取引の流れや商習慣について理解を深めます。海外営業協会社と連携をし、営業活動を推進します。また担当エリアを持ち、新規顧客の開拓にもチャレンジしていただきます。現地マーケットのリサーチ力や提案型営業のスキルを実践の中で磨いていきます。将来的にはエリアマネージャーとして、チームやプロジェクトをリードするポジションを目指せます。

Company Description