日本市場担当 コンサルティングディレクター（自動車・モビリティ領域）

英語を活かせる | 管理職 | ハイブリッド勤務 | 裁量大

Job Information

Hiring Company
SBD Automotive Ltd

Job ID
1605938

Industry
Other (Consulting and Professional Services)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
13 million yen ~ 20 million yen

Refreshed
November 19th, 2026 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

勤務地

東京勤務を想定しています（ハイブリッド勤務）。名古屋にも拠点があり、勤務地については柔軟にご相談いただけます。

自動車コンサルティング事業を牽引

SBD Automotiveは、コネクテッドカー、EV（電気自動車）、自動運転、ソフトウェア・デファインド・ビークル（SDV）など、次世代モビリティ分野に特化したグローバルなリサーチ・コンサルティング企業です。自動車メーカー、サプライヤー、テクノロジー企業に対し、市場インサイト、戦略立案、コンサルティングサービスを提供しています。

Consulting Directorとして、大規模・高付加価値のコンサルティング案件を統括するとともに、経営層とのリレーション構築、売上拡大、新規案件の創出をリードしていただきます。

本ポジションは、プロジェクトデリバリー、事業開発、組織マネジメントを統括するシニアリーダーシップポジションです。BUリーダーと密接に連携しながら、担当アカウントの成長、営業パイプラインの構築、複数案件の品質向上を推進していただきます。

入社後のイメージ

日々の業務では、主要クライアントとの関係構築、複数プロジェクトの統括、事業開発をバランスよく担います。

進行中のプロジェクト全体の進捗やリスクを確認し、チームと連携して成果物の品質向上や課題解決を推進します。経営層とのミーティングでは、調査結果や提言を共有しながら、新たなビジネス機会を創出していきます。

また、提案書の作成、新規案件の開拓、Senior Consulting Managerの育成、収益管理、BU Directorとの事業戦略の策定などにも携わります。

常に重視されるのは、クライアントへの価値提供、売上拡大、そして高い成果を生み出すチームづくりです。

主な業務内容

1. クライアントリーダーシップ・プロジェクト統括

- 高付加価値なコンサルティング案件をエンドツーエンドで統括
- 担当アカウントにおける経営層との長期的な関係構築
- 信頼されるアドバイザーとして、クライアントの意思決定を支援
- 複数案件における品質管理と成果創出
- プロジェクト上の課題やリスクへの対応

2. 売上拡大・営業パイプライン管理

- 個人売上目標の達成および新規案件の創出・受注
- 担当アカウントにおける営業パイプラインの構築・管理
- リピート案件や長期的な顧客関係の構築
- BU戦略に沿った営業活動・大型案件の推進
- クライアントとの関係を継続的な売上成長へつなげる

3. 事業運営・収益管理

- プロジェクトスコープ、価格設定、利益率などの収益管理
- 担当案件の収益性・財務パフォーマンスの向上
- プロジェクトの効率化と利益最大化
- 売上予測や営業パイプライン管理への参画
- BU戦略に基づくアカウント運営および継続的な事業拡大

4. 組織マネジメント・人材育成

- 複数プロジェクトの統括・マネジメント
- コンサルタントおよびSenior Consulting Managerの育成
- 評価・昇進に関するフィードバックの提供
- 高い成果を生み出す組織文化の醸成

5. 採用・組織強化

- 採用活動への参画（候補者評価・面接・選考）
- 成長を支える強い組織づくりへの貢献

6. 専門知識・ナレッジ共有

- コンサルティングサービスや提案内容の高度化・標準化を推進
- 専門知識を活かし、SBDのCenter of Excellenceへ貢献
- 国内外のチームとのナレッジ共有およびベストプラクティスの展開

SBD Automotiveで働く魅力

- 世界を代表する自動車・テクノロジー企業とのプロジェクトに携われる
- シニアリーダー・経営層へのキャリアパス
- 最先端のモビリティ分野でグローバルに活躍できる環境
- 多国籍メンバーと協働するグローバルチーム
- クライアントとの関係構築から事業成長まで主体的にリードできる
- 競争力のある給与・福利厚生

ご応募をお待ちしています

クライアントとの関係構築を通じて事業成長を牽引し、売上拡大と高品質なコンサルティングの両立を実現したい方を歓迎します。

SBD AutomotiveのConsulting Directorとして、世界のモビリティ業界の未来をともに切り拓いていきませんか。

Required Skills

応募資格

本ポジションでは、複雑なコンサルティング案件を成功へ導くだけでなく、経営層との信頼関係を構築し、事業成長を牽引できるリーダーを求めています。

クライアントの課題を高付加価値なコンサルティングサービスへとつなげ、売上拡大や長期的なパートナーシップの構築をリードできる方を歓迎します。

必須条件

- コンサルティングまたは戦略プロジェクトをリードした実績
- 経営層を含むクライアントとの関係構築・マネジメント経験
- 新規案件の創出、提案、受注まで一貫して推進した経験
- 複数のプロジェクトやチームを統括したマネジメント経験
- プロジェクト収益性（利益率・価格設定など）や営業パイプラインを管理した経験
- 直接的な権限がない関係者に対しても影響力を発揮し、成果へ導いた経験
- 自動車、モビリティ、または関連テクノロジー業界での実務経験

歓迎条件

- コネクテッドカー、EV（電気自動車）、ADAS、ソフトウェア・デファインド・ビークル（SDV）、デジタルサービス分野に関する知識・経験
- コンサルティングファームや事業会社におけるシニアマネジメント・リーダーシップ経験
- 主要顧客とのリレーション構築やアカウント拡大をリードした経験

Company Description