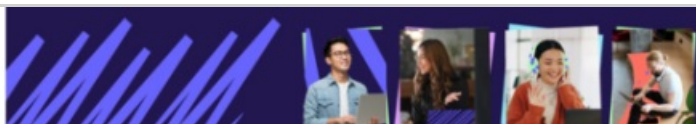


Michael Page

セールスアカウントマネージャー

大手完成車メーカー向けアカウントセールス | 次世代モビリティを推進

Job Information

Recruiter

[Michael Page](#)

Job ID

1607655

Industry

Automobile and Parts

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

August 31st, 2026 00:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

大手日系自動車メーカーを担当し、新規案件獲得から量産立ち上げまでをリードするアカウントマネージャーポジションです。営業活動だけでなく、社内外の関係者を巻き込みながら事業拡大と長期的な顧客関係構築を担います。

企業情報

世界的な自動車部品・システムサプライヤーです。モビリティの電動化、エネルギー効率向上、次世代パワートレイン分野への投資を進めるグローバル企業として、日本市場での事業拡大を推進しています。

職務内容

- ・ 主要顧客向けの新規プロジェクト獲得を推進
- ・ ビジネス機会の発掘および案件創出
- ・ 市場動向、価格戦略、競合情報の分析
- ・ 価格交渉、契約交渉および技術的な顧客折衝
- ・ 社内エンジニアリングチームとの連携・調整
- ・ 受注プロジェクトの進捗、コスト、品質管理
- ・ 国内外の顧客および社内部門との密接な協業
- ・ 定期的なレポーティングおよび情報共有

- 長期的な顧客関係の構築・維持
- 顧客組織内でのネットワーク拡大
- 戦略的サプライヤーとしてのプレゼンス向上

条件・待遇

- 次世代モビリティ関連プロジェクトへの参画機会
- グローバル環境でのキャリア形成
- クロスファンクショナルなチームとの協働
- 幅広い裁量を持つアカウントマネジメント業務
- 継続的な学習・成長機会
- 雇用形態：正社員
- このポジションにご興味がある方は、応募をご検討ください。

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Tatiana Falaldeen on +81368328598.

Required Skills

- 学士号以上
- 自動車業界のTier1サプライヤーまたは完成車メーカーでの営業経験5年以上
- プロジェクトマネジメント、事業開発、営業、事業企画などの経験
- ネイティブレベルの日本語力
- ビジネスレベルの英語力
- 高いコミュニケーション能力および顧客対応力
- 複数のステークホルダーを巻き込みながら業務を推進できる方

Company Description

世界的な自動車部品・システムサプライヤーです。モビリティの電動化、エネルギー効率向上、次世代パワートレイン分野への投資を進めるグローバル企業として、日本市場での事業拡大を推進しています。