



PR/087576 | Group Network Management Director【東京勤務】

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Germany

Job ID

1609834

Industry

Automobile and Parts

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

September 1st, 2026 10:32

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

会社概要

ドイツのヴォルフスブルクに本社を置く、世界有数の自動車・商用車メーカー。1937年に設立され、ヨーロッパ最大の自動車メーカーに成長。欧州17カ国と米州、アジア、アフリカの10カ国に114の生産施設を有し、全世界で約684,000人の従業員を抱えるグローバル完成車メーカー。

職務内容

同社におけるグループネットワーク開発およびディーラービジネス改善活動を担当し、主に同社グループ全体のディーラーネットワークを対象としています。

長期的なネットワーク戦略の策定およびモニタリング、新規ディーラーおよび投資家の開拓支援、ディーラーやビジネスパートナーとの強固な関係維持を通じて、持続可能で効率的かつ財務的に健全なディーラーネットワークの構築に貢献します。

主な業務には、ネットワーク開発活動および契約管理、BEV（電気自動車）向け充電インフラの拡充、CI/CDおよび施設基準の遵守管理、ブランド横断のネットワークプロジェクト支援、DMS（ディーラーマネジメントシステム）やCRM（顧客関係管理システム）などのディーラー向けシステムの統括、ならびにディーラー監査およびミステリーショッピングの実施管理が含まれます。

また、BMRSデータの分析を行い、ディーラー事業の改善施策を提案するとともに、定期的なレポートやリスク管理に関する報告を作成します。さらに、営業部門、アフターセールス部門、ディーラー、投資家および社内管理部門と密接に連携し、戦略との整合性、業務コンプライアンス、顧客体験の品質向上、デジタル対応力の強化、および長期的なネットワークの持続可能性を確保します。

【主な職務内容 / Main Responsibilities】

1) ネットワーク戦略の策定・推進

市場シェアデータや競合他社のネットワーク状況などの分析に基づき複数の戦略案を提案し、ネットワーク戦略の立案を主導・支援する。策定された戦略に基づき、フォルクスワーゲンおよびアウディ両ブランドのネットワーク開発プロジェクトを推進する。

2) ネットワーク開発プロジェクト（タイプ1）

空白エリアをカバーするため、新規投資家の募集または既存ビジネスパートナーからの投資家選定を行う。

複数候補者に対して一連のピッチプロセスを実施し、ショールーム計画、財務健全性、ビジネスパートナーとしての信頼性などを含む事業計画を評価した上で、最適な候補者を選定する。

最終的に、選定結果について各ブランドの経営陣との合意形成を行う。

3) ネットワーク開発プロジェクト（タイプ2）

業績不振の既存ディーラーについて、状況に応じて契約終了またはM&A（合併・買収）を活用し、新規投資家または既存ビジネスパートナーへ交代させる。

法的リスクを回避しながらネットワーク再編（統合または撤退）を実行するための具体的な計画を策定する。

タイプ1のネットワーク開発プロジェクトと同様の選定プロセスに従い、事業承継先を選定するためのピッチプロセスを実施する。

4) ネットワーク開発プロジェクト（タイプ3）

移転、改装、または建て替えによる既存ディーラー施設の機能強化を推進する。

投資家と投資条件について交渉し、関係部署および外部サプライヤーを巻き込みながら建設プロジェクトを円滑に遂行する。

5) ディーラー契約管理

本社から提供される標準契約書を基に、関係部署および外部法律事務所と連携しながら、ディーラー契約や契約変更内容を最終確定する。

契約締結後は、契約条件の履行状況を両ブランドについて継続的にモニタリングし、必要に応じて是正措置を講じる。

6) 充電ネットワーク開発

他社と連携し、充電アライアンスに関する各種テーマを推進する。

既存ディーラーネットワーク、グループブランド、ならびに第三者の充電インフラ事業者と協力しながら、充電ネットワーク戦略の企画および実行を統括する。

ブランドおよび法人を横断した充電ネットワーク拡大に関連する契約業務全般を監督・管理する。

バッテリー・コンピテンス・センター（BCC）など、BEV関連インフラの構築を推進する。

7) DMS・CRM開発プロジェクトの統括

DMS（ディーラーマネジメントシステム）およびCRM（顧客関係管理システム）の開発・高度化プロジェクトについて、プロジェクトオーナーとして専任プロジェクトチームを統括する。

両ブランドに必要な各機能について、要求品質を満たしたうえで期限内にプロジェクトが完了するよう管理する。

8) ディーラー収益性モニタリング

BMRSを活用してディーラーの収益性を管理し、正確な財務データ入力を確認する。

ディーラーの業績分析を行い、収益改善策を特定・提案する。

VFJの財務状況データを活用し、リスク管理レポートを含むBMRSベースの財務レポートを作成・配信する。

9) ディーラー監査の統括

日本国内の 아우ディおよびフォルクスワーゲン全ディーラーを対象としたオンラインおよび現地監査を毎年実施・統括する。

監査プロセス、指摘事項、結果および改善提案を社内外の関係者へ共有する。

監査結果を分析し、基準を満たしていないディーラーへのフォローアップを行う。

関連するミステリーショッピングベンダーの管理も担当する。

10) ミステリーショッピング活動の統括

ブランド要件に基づき、日本国内の 아우ディおよびフォルクスワーゲンディーラーを対象とした年間ミステリーショッピング活動を統括する。

結果を関係者へ報告し、評価基準を満たさなかったディーラーへのフォローアップを実施する。

関連するミステリーショッピングベンダーを管理する。

11) デジタル顧客体験に関する主要プロジェクト推進

Group Network Managementの管轄下において、デジタルカスタマージャーニーに関わる重要プロジェクトの開発活動を統括する。

応募要件

【必須要件】

1) 学歴：大学卒

2) 語学力：

-日本語：ビジネスレベル以上

-英語：ビジネスレベル以上

3) 専門スキル：

-（ビジネス/IT分野における）優れたプロジェクトマネジメントの実績があり、計画から実行に至るまで、複雑な部門横断型プロジェクトを主導できる能力を有すること

- 優れた交渉力、戦略的思考力、優先順位付け能力

- 曖昧な状況下でも効果的に業務を遂行し、ビジネス目標を推進しながら複数のステークホルダーを管理できる実績があること

- 優れた紛争管理能力、コミュニケーション能力、プレゼンテーション能力を備え、あらゆるレベルの社内外のステー

クホルダーに影響を与え、関与させることができること

- 契約に関する深い知識と予算管理能力を有すること
- 結果重視の考え方をもち、戦略的イニシアチブを成功裏に遂行した実績のある、優れた実行力
- 優れた対人スキルを持ち、社内外のステークホルダーと生産的な関係を構築・発展・維持できる能力
- 高度な統計分析スキル
- 建設に関する法的要件の基本的な理解

福利厚生・その他

- フルタイム / 正社員雇用
- 勤務地：品川

ご応募をお待ちしております。より詳細な情報をお求めの方は、是非お問い合わせください。

#LI-JACDE

Notice: By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: <https://www.jac-recruitment.de/privacy-policy>

Terms and Conditions Link: <https://www.jac-recruitment.de/terms-of-use>

Company Description