PRIMASS Japan Co.,Ltd.

＜自動車業界での営業経験を、世界市場で活かす＞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
1612658

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
5.5 million yen ~ 7 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、バースデー休暇、年間休日127日(2025年度)

Refreshed
November 9th, 2026 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

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
・業界未経験者活躍！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、総合モビリティ事業を展開するD&Dグループの海外事業を担う会社として2021年に設立 されました。現在は南アジア、アフリカ、中南米、オセアニアなど世界各国に向けて中古車輸出事業を展開しており、今後も新たな国・地域へのマーケット拡大を積極的に進めています。
※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、現地取引先および代理店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
・仕入れ対応 ・海外顧客からのメール
・問い合わせ対応 ・既存顧客の販売状況、入金・出荷状況の確認

（午後）
・担当マーケットの情報収集、販売戦略・提案内容の検討
・海外顧客とのオンライン商談、価格・取引条件の交渉
・既存顧客へのフォロー営業、追加提案
・新規顧客・新規販売チャネルの開拓
・海外営業協力会社との進捗確認、営業施策の打合せ
・各種社内調整、事務作業
＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

【営業チーム構成】
男性：4名　女性：8名　合計：12名

【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：550万円～700万円
　※給与詳細は、経験・スキルを考慮の上決定
　月給：37.6万円～49万円（固定残業代/20h:：46,416円～57,169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
　〒103-0013　東京都中央区日本橋人形町3-11-7　THE CORNER日本橋人形町 2階・3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
・中古車関連業界での営業経験2年以上
・英語での海外顧客との電話、メール対応が可能な方
・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
・英語以外の言語能力
・中古車輸出営業経験

＜入社後のキャリアステップ＞
▼Step1
入社後は、当社の中古車輸出業務の流れや各国の商習慣、社内オペレーションを把握していただきます。
これまでの営業経験を活かしながら、早期に担当エリア・顧客をお任せします。

▼Step2
担当エリアにおける既存顧客への営業活動に加え、海外営業協力会社と連携しながら、新規顧客の開拓や販 売チャネルの拡大を推進していただきます。
市場動向や顧客ニーズを分析し、販売戦略の立案から提案、商談成約後のフォローまで一貫して担当します。

▼Step3
将来的には、エリアマネージャーとして販売戦略やKPIの策定、メンバー・営業協力会社のマネジメント、 新規マーケットの開拓など、海外事業の拡大をリードするポジションを目指していただきます。
これまでの経験やスキル、得意分野を考慮し、担当エリアや業務範囲を決定します。
営業経験を活かし、裁量を 持って海外マーケットの拡大に取り組める環境です。

Company Description