



【900～万円】Regional Sales Manager

Tesla Japan合同会社での募集です。 ストアマネージャー・店舗責任者の...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

Tesla Japan合同会社

Job ID

1613239

Industry

Automobile and Parts

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

9 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours

10:00 ~ 19:00

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 その他制度・完全週休二日制（シフト制ではない）
・年間有...

Refreshed

September 17th, 2026 17:34

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2388856】

■仕事の魅力/メッセージ：

テスラのRegional Sales Manager（RSM）は、単なる店舗運営の管理職ではなく、日本国内の複数の店舗を統括する戦略的リーダーとして、テスラの成長とブランド影響力を最大限にする重要な役割を担います。

日本ではガソリン車が主流の環境下、EVという新しい価値観を広めていくことは、非常に高いハードルを伴います。しか

し、あなたがその一翼を担うことで、多くの人々の「クルマのあり方」を変えるという、社会的意義のあるMissionに貢献できます。テスラは単なる自動車メーカーではなく、AIとエネルギーの融合により、世界の持続可能性を本気で変えるテック企業です。その中核をなす営業部門において、RSMとして「不可能を可能にする」実行力と戦略的思考を発揮してください。

RSMは、複数店舗のチームを統率し、地域全体の売上最大化、顧客体験・満足度の向上、新規市場開拓を推進します。また、各店舗の課題を把握し、データ分析に基づいた意思決定とプロセス改善をリードします。新規販売戦略の実行、リーダー育成、資源最適化の実践を通じて、地域全体の生産性と成長性を高める存在です。

テスラはディーラーシップを採用しておらず、メーカー直販の唯一の企業です。RSMはブランドの信頼性と価値を向上させ、売上を最大限にする「オーナー」です。店舗の成功が、地域全体の認知度向上と、社会全体の電動化への意識変化につながります。

クオリティ・スピード、両面を求められるテスラでは、チャレンジもありますが、爆発的な勢いで成長している瞬間を経験でき、功績を残し、大きく成長するチャンスです！競合のいない、世界一の会社と一緒に働きましょう！

■業務内容：

仕事内容

- 1．複数店舗の地域全体の販売戦略を立案・実行し、売上目標・顧客獲得・市場シェアの向上をリード。
- 2．各店舗マネージャーのリーダーシップ支援・育成・評価を担い、チームの統合力と成長性を高める。
- 3．各店舗の販売データ・顧客行動・市場トレンドを分析し、地域ごとの最適な施策を提案・実装。
- 4．リージョン内でのプロモーション・イベント・チャネル戦略の企画・実施・改善（例：企業向け導入プログラム、地域連携キャンペーン）。
- 5．リージョン全体の人材育成体制を構築し、店舗マネージャー候補の採用・育成・キャリアパス設計を推進。
- 6．関連部門（マーケティング、デリバリー、カスタマーサポート、在庫管理、サービス、店舗開拓チーム）と連携し、部門間のプロジェクトの推進をリード。
- 7．リージョン内でのオペレーション標準化と品質管理を徹底し、顧客体験の一貫性を保つ。
- 8．新規店舗の立ち上げ支援や、既存店舗の改善提案を含む、地域拡張・強化戦略の構築と実行。
- 9．経営陣や本社と連携し、地域の課題と成果を明確に伝える。戦略的コミュニケーション力を発揮。
- 10．リージョン全体の顧客満足度・エンゲージメント・ロイヤルティを可視化し、改善策を導出。

Required Skills

【必須条件】

- 1．小売業界または販売管理において8年以上の実務経験、うち複数店舗の統括管理経験（3年以上）を有すること。
- 2．高度なデータ分析力とビジネス戦略立案能力を備え、KPIの背後にある要因を深く掘り下げる力。
- 3．複数のチーム・プロジェクトを並行管理し、期限・品質・成果を両立させる実績。
- 4．ネイティブレベルの日本語能力（ビジネス文書作成・プレゼン・交渉・指導すべて可能）。
- 5．リーダーシップと人間性に優れ、他者から信頼され、尊敬されるチームビルダーとしての姿勢。
- 6．オペレーションの効率化・プロセス改善に積極的で、現場の声を活かした変革推進力。
- 7．テスラのビジョン・文化に共感し、変化を恐れず、自発的に行動する姿勢。
- 8．普通自動車第一種免許（AT限定）を有すること。
- 9．データ可視化ツール（Power BI、Tableau、Salesforce、Excel分析など）の活用経験。

【歓迎条件】

- 1．EV業界、またはテック企業での経験。
- 2．システム導入・DX推進・リーダー育成プログラムの実施経験。
- 3．企業・自治体・パートナーとの協業・提携交渉経験。
- 4．リージョン単位での新規市場開拓・販売チャネル構築の実績。

Company Description

テスラは自動車やテクノロジー企業の枠を超え、人類の文明の推進者としての役割を担っています。「超豊かな世界を創る」という世界的なミッションの実現に向けて邁進しています。電気自動車の販売やアフターサービスはディーラーを通さずにメーカー直販で行っています。日本には約20か所の拠点があり日本全国のオーナー様向けに販売とアフターサービスをメーカー自社で行っています。