【横浜】キーアカウントマネージャー (インダストリアル) ◆海外拠点との連携で英語使用 ◆産業機器・装置分野

< ドイツ本社外資・欧州大手フィルターメーカー > フルフレックス・週1リモート可

Job Information

Hiring Company
MANN+HUMMEL WAKO CO., LTD.

Job ID
1614682

Industry
Automobile and Parts

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Kohoku-ku

Salary
6 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
9:00 ~ 18:00 (休憩60分) ※フレックスタイム制度あり

Holidays
完全週休2日制 (土日祝)

Refreshed
October 29th, 2026 13:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 産業機器・装置メーカー等の戦略顧客を担当し、既存顧客の深耕から新規案件の開拓、設計採用・受注・量産まで一貫して携われる
- 顧客との関係構築や新規案件の獲得を通じ、日本市場における売上・収益拡大を担う

- 海外拠点・社内関連部門と連携しながら、グローバルな環境で英語力を活かして活躍できる
- フレックス制や週1日在宅勤務、転勤なしなど、柔軟な働き方が可能

【業務内容】
日本国内の産業機器・装置メーカー等の顧客を担当し、MANN+HUMMELの産業用ろ過ソリューションの営業活動および事業拡大を推進していただきます。
既存顧客との関係構築・取引拡大に加え、新規顧客・新規ビジネスの開拓、設計採用（Design-in）から受注、量産開始までの案件推進をお任せします。

- 担当顧客のアカウントマネジメントおよび営業活動
- 担当市場における営業戦略・販売計画の策定および実行
- 既存顧客との関係強化および取引拡大
- 新規顧客・新規ビジネス機会の開拓
- 顧客への提案活動、設計採用（Design-in）および受注の獲得
- 案件の開拓から量産開始までのプロジェクト推進
- 社内関連部門と連携した顧客対応および案件管理
- 売上・粗利益などの目標達成に向けた営業活動
- 営業予算の策定および管理
- 必要に応じたマーケティング施策の企画・実行支援
- 営業関連費用の管理

＜主要顧客セグメント＞
Industrial領域では、国内大手企業からグローバルに事業を展開する製造業のお客様まで、幅広い顧客を担当します。
特に、以下のような産業機器・装置メーカーが主な顧客となります。

・フォークリフトメーカー
・海上ボートメーカー
・発電設備・発電所関連企業
・鉄道車両メーカー（新幹線メーカー等）
・家電（業務用含む）メーカー

＜本ポジションの魅力＞
■グローバルな環境で英語力を活かせる：
国内顧客との折衝に加え、海外拠点やグローバルチームとの連携も多く、日常的に英語を使いながらグローバルな環境で業務を進めていただきます。
■幅広い製造業の顧客に携われる：
コンプレッサー、フォークリフト、発電設備、鉄道車両、家電など、幅広い業界の顧客を担当します。さまざまな業界・製品に触れながら、幅広い知識や経験を身につけることができます。
■中長期的な視点で顧客のビジネス拡大を支援：
既存案件の拡大に加え、新たなビジネステーマの創出や顧客の経営課題に踏み込んだ提案も期待されるポジションです。
中長期的な視点でアカウント戦略を立案し、顧客との関係を深めながらビジネスの成長を推進していただきます。

＜レポートライン＞
Director, Original Equipment

【雇用形態】
正社員

【想定年収】
6,000,000~8,000,000円

【勤務時間】
月曜日 ~ 金曜日：9時 ~ 18時（休憩60分）
※フレックスタイム制度あり

【勤務地】
横浜本社　〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜2-15-10
■転勤：なし
■在宅勤務：週1日

【休日・休暇】
■完全週休2日制（土日祝）
■年末年始
■有給休暇
■慶弔休暇
■看護・介護休暇
■傷病休暇

【福利厚生】
■退職金制度あり
■社会保険等加入

Required Skills

【必須要件】

- 製造業・産業機器メーカー等に対するBtoB営業経験
- 英語を活用した業務経験（会議参加・メール対応・資料理解などに抵抗がないレベル）

- グローバル企業での就業経験
- Salesforce 活用経験

【歓迎要件】

- 大手顧客とのアカウントマネジメント経験
- 複数部門を巻き込みながら案件を推進した経験
- 顧客の開発・設計・調達・経営層など幅広いステークホルダーとの折衝経験
- 上記ターゲットセグメント分野の知見

【求める人物像】

- 主体性と責任感を持って業務に取り組める方
- チームワークを大切にし、周囲と協力して業務を進められる方
- 自律的に考え、積極的に行動できる方
- 顧客との関係構築・コミュニケーションに積極的に取り組める方
- プレッシャーのかかる環境でも、冷静かつ柔軟に対応できる方
- 担当業務に責任を持ち、成果の達成まで主体的に取り組める方

Company Description