



【外資系自動車部品】アカウントマネージャー | OEM法人営業

先進的な自動車安全システムを手掛ける世界的なサプライヤーです

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1616505

Industry

Bank, Trust Bank

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

October 8th, 2026 20:41

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

先進的な自動車安全システムに定評のある外資系自動車部品・テクノロジーサプライヤーです。

本ポジションでは、アカウントマネージャーとして、主要な日系自動車OEM・完成車メーカー向け法人営業を担当。RFQ（見積依頼）、見積作成、価格交渉からプログラム立ち上げ、量産まで、一連の商業活動を管理します。

日本国内および海外のエンジニアリング、財務、オペレーション、製品、営業部門と連携し、自動車安全システム事業の成長を支える重要なポジションです。

基本給1,100万円～応相談（経験・スキルにより決定）

主な職務内容

- ・ 担当する日系自動車OEM・完成車メーカーに対する営業・コマーシャル活動全般を推進していただきます。
- ・ RFQ、見積作成、価格調整からプログラム立ち上げ、量産までの営業プロセスを管理
- ・ 既存顧客における新規ビジネス獲得およびアカウント拡大を推進
- ・ 顧客の主要ステークホルダーとの長期的な信頼関係を構築・維持
- ・ エンジニアリング、財務、オペレーション、製品などの社内部門と連携し、見積・RFQ・営業提案を取りまとめる
- ・ 価格、納入条件、契約条件、プログラム変更などに関する顧客との商務交渉をサポート
- ・ 顧客および社内のアクションアイテムを管理し、営業・商務上の課題を迅速にフォロー
- ・ 担当アカウントの業績、収益性、試作活動、プロジェクト進捗をモニタリング
- ・ 国内外のチームと連携し、顧客要件や営業上の優先事項を社内へ正確に展開

Join a leading global **automotive technology supplier in Yokohama** as an Automotive Account Manager, managing commercial activities and key relationships with major Japanese automotive OEM customers.

In this role, you will take ownership of customer accounts across the full commercial lifecycle, from **RFQ, quotation and pricing negotiations through program launch and serial production**. You will also identify new business opportunities and support account development while building long-term relationships with key customer stakeholders.

Working closely with engineering, finance, operations, product and commercial teams in Japan and internationally, you will play an important role in growing customer accounts and supporting advanced **automotive safety solutions** in the Japanese market.

Key Responsibilities

- ・ Manage commercial activities for assigned **Japanese automotive OEM customers**, from RFQ and quotation through program launch and serial production.
- ・ Support new business acquisition and account development activities to expand existing and future customer opportunities.
- ・ Build and maintain strong, long-term relationships with key customer stakeholders.
- ・ Coordinate **RFQs, quotations and commercial proposals** with engineering, finance, operations, product and other internal teams.
- ・ Support customer negotiations covering pricing, delivery conditions, commercial terms, program changes and other account-related topics.
- ・ Drive customer and internal action items to ensure effective follow-up and timely resolution of commercial matters.
- ・ Monitor account performance, profitability, prototype activities and overall project progress.
- ・ Collaborate with local and international teams to ensure customer requirements and commercial priorities are effectively communicated and managed.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- ・ 工学、経営学、または関連分野の大学卒以上
- ・ Tier 1自動車部品サプライヤーでの営業、コマーシャル、アカウントマネジメント経験5年以上
- ・ 顧客向け見積、RFQ、価格・取引条件の交渉経験
- ・ 社内の関連部門と連携して業務を進めた経験

ソフトスキル：

- ・ 顧客および社内ステークホルダーと信頼関係を構築できる高いコミュニケーション能力
- ・ 優れた調整力、オーナーシップ、フォローアップ能力
- ・ 複数の案件や営業活動を同時に管理できるマルチタスク能力

語学力：

- ・ 日本語：ビジネスレベル以上
- ・ 英語：中級〜ビジネスレベル（海外支社との社内コミュニケーションができるレベル）

歓迎条件

- ・ 日系自動車OEM・完成車メーカーを直接担当した営業経験
- ・ 自動車安全システムまたはその他の自動車部品・コンポーネントに関する知識・経験
- ・ グローバルかつ多文化な自動車関連企業での勤務経験

採用企業について

外資系自動車部品・テクノロジーサプライヤー。

日本および世界の主要自動車メーカーに先進的な安全ソリューションを提供しています。

世界規模のエンジニアリング力を背景に、日本市場においても強固な事業基盤を持ち、国内大手自動車メーカーとの長期的な取引関係を構築しています。

この求人がおすすめの理由

- ・ **大手自動車メーカーを担当**：日本を代表する自動車OEMとの重要な顧客関係を担当できます

- ・ **アカウント全体を管理**：RFQ、見積、価格交渉からプログラム立ち上げ、量産まで一貫して携われます
- ・ **新規ビジネス開拓**：既存プログラムだけでなく、新規案件の獲得やアカウント拡大にも携われます
- ・ **グローバルな連携**：日本および海外のエンジニアリング、オペレーション、財務、製品、営業チームと協働できます
- ・ **自動車テクノロジー**：先進的な自動車安全ソリューションを提供するグローバル企業で専門性を高められます
- ・ **年収1,100万円〜応相談**：経験・スキルを考慮した競争力のある報酬水準
- ・ **柔軟な働き方**：フレックスタイム制度、カジュアルな服装、残業が比較的少ない勤務環境
- ・ **グローバルキャリア**：多国籍な自動車関連企業で、英語を活かしながら国際的な経験を積めます

転職のご相談もお気軽にどうぞ。

Required Skills and Qualifications

Experience:

- ・ Minimum **5 years of sales, commercial or account management experience within a Tier 1 automotive supplier.**
- ・ Experience managing **RFQs, customer quotations, pricing discussions and commercial negotiations.**
- ・ Proven experience coordinating with cross-functional teams on automotive customer accounts or programs.
- ・ Bachelor's degree in Engineering, Business Administration or another relevant field.

Soft Skills:

- ・ Strong communication and relationship-building skills for working effectively with customers and internal stakeholders.
- ・ Excellent coordination, ownership and follow-up skills.
- ・ Ability to manage multiple priorities and commercial activities simultaneously.
- ・ Strong stakeholder management skills across local and international teams.
- ・ Proactive approach to customer account management and resolving commercial issues.

Language Requirements:

- ・ **Japanese:** Native
- ・ **English:** Intermediate / Business level
- ・ Ability to communicate effectively with Japanese customers and international internal teams in a bilingual business environment.

Preferred Skills & Qualifications

- ・ Experience working directly with **Japanese automotive OEM customers.**
- ・ Knowledge or experience in **automotive safety systems or other automotive components.**
- ・ Experience working within a global and multicultural automotive organisation.

About the Company

Our client is a leading global **automotive technology supplier** providing advanced safety solutions to major vehicle manufacturers in Japan and worldwide.

The company combines global engineering capabilities with a strong local presence and established relationships with Japanese automotive manufacturers. Its teams work across engineering, operations, finance and commercial functions to support automotive programs from initial business development through serial production.

This is an opportunity to build your career within an international automotive organisation while managing strategically important customer relationships in the Japanese market.

Why You'll Love Working Here

- ・ **Key OEM relationships:** Manage important accounts and build relationships with some of Japan's leading automotive manufacturers.
- ・ **End-to-end account ownership:** Take responsibility for commercial activities spanning RFQ, quotation, negotiation, program launch and serial production.
- ・ **New business opportunities:** Support account development and future business acquisition alongside existing automotive programs.
- ・ **Global collaboration:** Work closely with engineering, operations, finance, product and commercial teams in Japan and internationally.
- ・ **Automotive technology exposure:** Develop your expertise within an established global supplier of advanced automotive safety solutions.
- ・ **Competitive compensation:** Earn **¥11M-¥14M**, based on experience and background.
- ・ **Flexible work environment:** Benefit from flex time, casual clothing and a working environment with minimal overtime.
- ・ **International career exposure:** Build experience within a global, multicultural automotive organisation with established products, technologies and customer relationships.

Don't Miss Out - Apply Now!

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyのものは、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。