



アフターマーケットセールス（代理店営業）

代理店営業のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

非公開

Job ID

1617603

Industry

Automobile and Parts

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture

Salary

7 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00

Holidays

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

Refreshed

October 15th, 2026 17:50

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2416622】

【職務内容】

- ・アフターマーケット向け（乗用車・商用車を含む）の新規ディストリビューションビジネスを開拓し、既存ディストリビューション売上を拡大する責任を負う。
- ・売上予算を達成する。
- ・売上動向を綿密にモニタリングし、乖離が発生した場合は是正措置を主体的に実施する。
- ・定期的に販売予測（Forecast）を更新する。

- ・ 製品ラインおよび市場における新たなビジネス機会を特定する。 ・ 各ディストリビューターのニーズを理解し、当社の付加価値ソリューションを活用した顧客中心の提案を行う。
- ・ 当社製品の価値およびソリューションについて顧客・販売代理店へのトレーニングを実施する。
- ・ 見積管理をサポートする（RFQの調整・提出、見積フォローアップ）。 ・ 契約および受注条件の交渉を行う。
- ・ 顧客および競合他社の価格情報を正確に管理し、毎月価格戦略チームへフィードバックを提供する。 ・ 顧客および販売代店向け販促活動の企画・運営を支援する。
- ・ 売掛金の回収遅延や支払問題を解決し、未回収債権を削減する。 ・ クレームおよび苦情対応を支援する。
- ・ 顧客のバックオーダー状況をモニタリングする。

Required Skills

- 【必須】
- ・ 日本国内における商用車または乗用車業界での営業、事業開発、またはアカウントマネジメント経験5年以上
- ・ 英語力
- ・ 営業KPI、予算管理、販売予測に関する理解
- ・ 学習意欲が高く、新しい知識を柔軟に習得できること
- ・ 顧客関係構築力 ・ 社内関係者および顧客との優れたコミュニケーション能力 ・ 起業家精神、主体性
- ・ チームワークを重視できること ・ 結果志向で成果創出に取り組めること

Company Description

ご紹介時にご案内いたします