

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 29th, 2026 18:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

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