Sales Manager / 営業マネージャー｜自動車OEM

グローバルTier1｜OEM営業｜年収最大1,400万円 + 賞与｜横浜

Job Information

Hiring Company
Faurecia Japan KK

Job ID
1618238

Industry
Automobile and Parts

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Hodogaya-ku

Salary
Negotiable, based on experience ~ 14 million yen

Refreshed
November 6th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 10 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

主な責任および業務内容

特定のCustomer Business Unit（CBU：顧客ビジネスユニット）の営業組織に所属し、Sales Managerは、Division / Region内の特定の顧客アカウント、またはその一部（プログラム、量産期間、買収案件）における営業活動の発展・拡大を担当します。

主な業務内容

■顧客との関係構築・理解の深化

顧客の購買、エンジニアリング、プログラム部門の担当者との関係を深め、顧客への理解を深める。

- 顧客の第1階層のマネジメント層との窓口を担う。
- 顧客側の直接のカウンターパートおよび営業ネットワークを通じて割り当てられた担当者との関係を構築する。
- 顧客との会議（進捗レビュー、品質レビュー、グローバルな商談・営業会議など）に定期的に参加する。
- 競合他社の動向を把握・監視する。

■商業提案・見積の準備および確認・承認

顧客からの依頼に対して期限内に回答できるよう、商業提案・見積を準備し、確認・承認する。

- コスト計算資料の内容を十分に理解し、実務レベルで扱えるようにする。
- 目標価格および顧客を説得するための交渉方針・戦略を策定し、承認を得る。
- すべての価格および顧客への書面によるコミュニケーションを適切に文書化する。
- すべての提案内容の整合性を確認し、技術変更および指定部品に関する提案を承認する。
- 契約管理について、上位マネジメントから提示されたガイドラインを理解し、適用する。
- 顧客とのクレーム交渉を、適切なレベルでサポートする。

■Sales Engineerチームのマネジメント

- 社内または社外からの採用プロセスを通じて、適切な人材を適切なポジションに配置する。
- 必要な人員体制・組織体制が整った後は、営業チームの育成、能力開発、昇進を含む人材マネジメントを担う。
- 目標を設定し、進捗をフォローアップする。

■シリアルライフ

- 顧客からのECR **(** Engineering Change Request：設計変更要求）について、期限内かつ利益を確保した形で交渉する責任を負う。
- 部品単価、金型費用、D&D（設計・開発）費用への影響を詳細に把握する。
- 製品の変動費マージン（Variable Cost Margin）を管理する。
- コスト削減・生産性向上提案について、Squeeze Management（コスト削減交渉・価格圧縮管理）を詳細に理解した上で、調整または直接担当する。
- VA-VE（Value Analysis / Value Engineering：価値分析・価値工学）に関する商業的な仕組みを理解し、実行する。
- インフレや為替レートなど、現地経済の状況を深く理解し、商業面で管理する。
- Sales Administrationのガイドラインおよびプロセス（発注書、請求書、支払条件、支払遅延など）を理解し、厳格に運用する。
- スペアパーツに関する商業管理を監督する。

■プログラム

- 複数のプログラムについて、営業面から管理・監督する。
- ECRおよびクレームの交渉をサポートする。
- プログラムの収益性を管理・フォローする。
- CBU / Divisionのプログラムレビューに参加する。

■買収案件

- 買収チームのメンバーまたはリーダーを務める。
- Business Plan（事業計画）およびRFQAを理解する。
- 交渉プロセスを通じて、商業提案を準備・更新・改善する。
- ロビイングプラン（顧客・関係者への働きかけの計画）を策定し、その実行を主導する。

給与

年収上限：1,400万円 + 業績連動賞与12%

Required Skills

応募資格

求める人物像：

学歴

- ビジネス分野の修士号、またはビジネス分野でのキャリア形成を志向する工学系学位を有する方。

経験

- 複数の営業・商業関連ポジションで実績を上げてきた、10年以上の実務経験
- 関連市場において、1～2社のOEM（完成車メーカー）と個人的な信頼関係・ネットワークを構築していること

スキル・能力

- 英語・日本語ともに堪能であること。
- 幅広い職務領域に関する知識と、ビジネスに関する深い専門知識・理解を有すること。
- 関係構築・関係管理および交渉に関する高いスキルを有すること。
- 財務・収益に関する事項に抵抗なく対応できること。
- 高いコミュニケーション・プレゼンテーション能力および相手の立場を理解する共感力を有すること。
- 国際的なビジネス感覚・マインドセットを持っていること。

- 責任感が強く、成果志向であること。「最後までやり遂げる」姿勢を持っていること。
- チームプレーヤーであり、マトリックス型組織の中で協働できること。

Company Description