Sales Engineer / 技術営業｜自動車部品

フランス発グローバルTier1｜自動車業界の技術営業｜年収最大800万円＋賞与

Job Information

Hiring Company
Faurecia Japan KK

Job ID
1618241

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 ~ 8 million yen

Refreshed
November 27th, 2026 10:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 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 Engineerは、Division / Region内の担当範囲（プログラム、量産期間、買収案件）において、担当する製品ポートフォリオの営業活動の発展・拡大を担当します。

主な業務内容

■顧客との関係構築

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適切な関係を構築・維持する。

- 定期的に顧客を訪問し、事前準備および議事録の作成を行う。
- 顧客組織内の主要な関係者との関係を構築する。
- 定期的に、または重要なステップの完了後に、顧客満足度を確認・モニタリングする。

■商業提案・見積の準備

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・見積を準備する。

- コスト計算資料を十分に理解する。
- 目標価格および顧客を説得するための交渉方針・戦略を提案し、承認を得る。
- 適切な表現・文言を用いて、正式な商業提案書を作成する。
- 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。

■シリアルライフ

- 顧客からのECR（Engineering Change Request：設計変更要求）に対する商業面での回答を準備し、交渉する。
- 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・フォローする。
- 生産性向上に関する商業提案を準備し、その進捗を管理する。
- インフレや為替レートなど、現地経済の状況を理解し、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。
- スペアパーツの商業管理を行う。

■プログラム

- Program Sales Leaderとして、プログラムのコアチームの一員として活動する。
- 顧客からのECRに対する商業面での回答を主体的・先回りして準備し、交渉する。
- プログラムの事業計画および関連する商業上の施策・手段を理解する。
- プログラムの収益性を管理・フォローする。

■買収案件

- 買収チームの一員として活動する。
- 事業計画およびRFQAを理解する。
- 上位マネジメントの指示に従い、商業提案を作成・更新する。

■その他

- 新しいチームメンバーの指導・トレーニングを行う。

給与

年収上限：800万円 + 業績連動賞与6.25%

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

- 産業分野のB2B環境における営業経験が5年以上

スキル・能力

- 英語に堪能であり、必要に応じて顧客の使用言語にも対応できること。
- 顧客のビジネス、製品および主要競合他社について理解していること。
- Microsoft Office（PowerPointなど）を高度に使いこなせること、およびレポーティング能力を有すること。
- 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。
- 成果志向、顧客志向、チームプレーヤーであること。
- 優れた分析力および責任感を有すること。

Company Description