

キーアカウントマネージャー

> **次世代EV技術を牽引する Key Account Manager**

Job Information

Recruiter
Michael Page

Job ID
1621540

Industry
Automobile and Parts

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture

Salary
8 million yen ~ 10 million yen

Refreshed
November 6th, 2026 12:32

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

大手自動車メーカー向けに、電動パワートレインや駆動系製品の営業戦略を推進するKey Account Managerポジションです。既存顧客との関係強化と新規ビジネス開拓を担い、国内外の関係者を巻き込みながら事業成長に貢献いただきます。

企業情報

世界中で自動車技術を提供する大手グローバル自動車部品メーカーです。電動化や次世代モビリティ分野への投資を積極的に進めており、日本市場においても重要な成長戦略を担っています。

職務内容

- 国内大手自動車メーカーおよび関連企業向けアカウントマネジメント
- 電動パワートレイン、モーター、インバーター、バッテリー関連製品の提案活動
- 新規ビジネス機会の発掘および受注獲得
- 予算策定、売上予測、価格交渉、受注管理
- 顧客要求事項の社内展開およびプロジェクト推進
- 開発、物流、財務など関連部門との連携
- 国内外の営業チームや海外拠点との協業
- チームマネジメントおよびメンバー育成（少人数チーム）

条件・待遇

- 想定年収：1000万円前後（経験・スキルに応じて相談可能）
- ハイブリッド勤務（週2日まで在宅勤務可能）
- フレックスタイム制度（コアタイムなし）
- 年間休日121日
- 初年度有給休暇17日付与
- 長期休暇制度あり
- 充実した社会保険・退職金制度
- 海外拠点との連携や海外出張機会
- 社内異動やマネジメントポジションなど豊富なキャリアパス
- 電動化・EV分野の最先端技術に携われる環境

すべての条件に合致しなくても、ご興味があればぜひご応募ください。

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Yuki Kobayashi +81366276051.

Required Skills

- 製造業での法人営業経験5年以上
- 自動車業界での営業経験
- Tier1サプライヤーまたは JOEM向け営業経験
- 新規ビジネス開拓における実績
- チームマネジメント経験
- 予算管理および価格交渉経験
- ビジネスレベルの英語力

Company Description

世界中で自動車技術を提供する大手グローバル自動車部品メーカーです。電動化や次世代モビリティ分野への投資を積極的に進めており、日本市場においても重要な成長戦略を担っています。