【横浜 / 年収 ~ 1000万円】外資系自動車部品メーカーの営業マネージャー（日系OEM担当）

日系OEMとの信頼関係が最大の武器に。英語を活かし日本発の受注戦略を描く

Job Information

Recruiter
Hire Pundit Japan Corporation

Job ID
1621700

Industry
Automobile and Parts

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture

Salary
8 million yen ~ 10 million yen

Refreshed
November 10th, 2026 11:43

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

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

日系自動車メーカー（OEM）とのビジネスを担う「営業マネージャー」として、グローバルに展開する外資系自動車部品メーカーのシャシー事業に参画いただきます。
購買・技術部門との関係構築を軸に、新規案件の獲得から見積り、価格交渉、量産開始までを推進し、海外の事業部や各地域の拠点と連携しながら、日本市場でのビジネスを広げていく役割です。

≪魅力≫
~ 日系OEMとの信頼関係づくりの経験が、最大の武器に ~
OEMの購買・技術部門との関係構築や、OEM特有の商習慣への理解など、日系サプライヤーで積み上げてきた経験がそのまま即戦力として評価されます。これまでのキャリアを捨てて一から学び直すのではなく、それを土台に、次の段階に進むことができる環境です。

~ ~

ミッション（Mission）

- 日本の自動車メーカー（OEM）からの新規受注獲得： 事業目標の設定および受注獲得戦略の立案から、RFQ前の活動、RFQ対応、量産開始に至るまで、一連の営業活動を主導する。
- グローバル連携による事業拡大： グローバル部門および各地域の営業組織と緊密に連携し、事業の成長を推進する。

主な職務内容（Key Responsibilities）

- 営業戦略： 会社全体の目標に沿った戦略的な営業計画を策定し、実行する。
- 予算・中期計画： 日本のOEM顧客に関する年間予算および中期営業計画の策定を調整・推進する。
- 新規受注獲得： 新たな営業機会を特定し、開拓・推進するとともに、見通しや進捗状況を定期的に経営陣へ報告する。
- 顧客関係構築： 日本の自動車メーカーの購買部門およびエンジニアリング部門との重要な関係を維持し、問い合わせに迅速に対応する。
- グローバル連携： 各地域のBU（事業部門）の営業・エンジニアリング部門と協力し、日本のOEMに関する目標をすり合わせるとともに、グローバルな事業開発を支援する。
- 社内連携： 事業開発やエンジニアリングなどの社内関連部門と連携する。
- 原価計算： 部門横断チームと協力して原価計算を行い、経営陣の承認を取得する。
- RFI / RFQ対応： 提案書、顧客向けコスト明細書および必要書類を作成する。
- 価格交渉： データに基づく交渉と説得を通じて、収益性を確保した見積価格について顧客の合意を獲得する。
- レポーティング： 受注額、収益性、売上高、売上予測および関連レポートを作成・報告する。
- 競合分析： 営業面における競合分析およびベンチマーキングを実施する。

営業チームが担当する業務（Tasks Handled by the Sales Team）

- RFQ開始時のキックオフを主導し、提案および見積もりを行う。
- 原価モデル、コスト明細書の作成および明細内容の整合性確認。
- ビジネスケース分析およびKPIの算出。
- 商業条件の変更管理および変更に伴うコストの追跡・管理。
- 営業開発（ターゲット顧客リストの管理、RFQ前の営業活動の進捗管理）。
- 営業計画の策定・調整。
- 原材料価格、市場指数および価格転嫁・回収状況の定期的な確認。
- 顧客に対する価格引き上げおよび年間コスト削減交渉を主導する。
- VA / VE（価値分析 / 価値工学）による改善機会を商業条件・価格に反映する。
- 顧客との必要なコミュニケーション全般を担う。

Required Skills

必須スキル・経験（Required Skills and Experience）

- 自動車業界における営業またはキーアカウントマネジメントの経験5年以上
- 大学卒業以上
- 日本語および英語が堪能であること

歓迎要件（Preferred）

- ドイツ語の基礎的な語学力

≪求める人物像≫

1. 日系OEMとの信頼関係を、受注に結びつけられる方
（関係構築力・対人理解力・影響力・説得力）

- 購買部門・技術部門のキーパーソンと長く信頼関係を築いてきた方
- 相手の立場や社内事情をくみ取ったうえで、合意をまとめてきた方

2. 数字を根拠に、採算を守る交渉ができる方
（分析的思考力・情報収集力・目標達成志向）

- 原価や原材料の値動きを踏まえて、価格交渉や年改交渉に臨んだ経験がある方
- 受注目標や採算目標に最後までこだわってきた方

3. 立場や部署を越えて、人を動かせる方
（チームリーダーシップ・組織理解力・顧客サービス志向）

- 部下がいなくても、技術・原価・グローバル部門を巻き込んで見積りや提案をまとめてきた方
- 社内の関係部署を「顧客」と考えて、スムーズに連携してきた方

4. 自分で考えて動き、変化を前向きに楽しめる方
（主体性・自発性・概念的思考力・変革推進力・柔軟性・人材育成力）

- 指示を待たずに、案件の進め方や営業の戦略を自分で組み立てられる方
- 外資系ならではのスピード感や、やり方の違いを前向きに受け止められる方
- 身につけたノウハウをチームに伝え、周りを育てられる方

Company Description