営業MG ~ 1000万 / KAMから受注戦略の統括へ（日系OEM担当）/ 横浜

見積対応から予算・中期計画まで。日系OEMビジネスを任される営業マネージャー

Job Information

Recruiter
Hire Pundit Japan Corporation

Job ID
1621829

Industry
Automobile and Parts

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture

Salary
8 million yen ~ 10 million yen

Refreshed
November 10th, 2026 11:57

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 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

グローバルに事業を展開する外資系自動車部品メーカーにて、シャシー事業の営業マネージャーとして、日本の自動車メーカー（OEM）向けの受注戦略の立案から、RFQ対応、量産開始までを一貫してご担当いただきます。

事業目標の設定や中期計画の取りまとめなど、OEMビジネスの上流から関わり、日本市場での事業拡大をリードしていただくポジションです。

≪魅力≫
~担当範囲が「一部」から「全体」へ~
見積り対応や顧客窓口といった一部の業務にとどまらず、案件づくりから価格交渉、量産開始まで、OEMビジネス全体に責任を持てるポジションです。工程ごとに役割が分かれている組織では得にくい、事業全体を見渡す経験を積むことができます。

≪ミッション（Mission）≫

- **OEMからの受注獲得**：事業目標の設定、受注戦略の立案から、RFQ前の活動、RFQ対応、量産開始まで、商務活動全体を主導
- **グローバル連携による事業拡大**：グローバル事業部や各地域の営業組織と連携し、日本発のビジネスを拡大

≪主な職務内容（Key Responsibilities）≫

- **営業戦略**：全社目標に沿った営業戦略の策定・実行
- **予算・中期計画**：OEM向け年度予算および中期営業計画の策定を主導
- **新規受注獲得**：新規案件の発掘・推進、見通しと進捗の経営層への定期報告
- **価格交渉**：データに基づく交渉により、収益性を確保した見積条件で顧客合意を獲得
- **原価計算**：部門横断チームと原価計算を行い、経営承認を取得
- **RFI / RFQ対応**：見積書、コストブレークダウン等の提出資料の作成
- **顧客リレーション**：OEMの購買・技術部門とのキーリレーションの構築・維持
- **グローバル連携**：各地域のBUの営業・エンジニアリングと連携し、日本市場の目標とグローバルの事業開発を整合
- **社内連携**：事業開発、エンジニアリング等の関係部門との協働
- **レポーティング**：受注、収益性、売上、見通し等のレポートの作成・報告
- **競合分析**：商務面での競合分析・ベンチマーキング

Required Skills

≪必須要件≫

• 自動車業界での営業またはキーアカウントマネージャー経験5年以上

• 学士以上 • 日本語・英語ともに流暢

≪歓迎要件≫

• ドイツ語（基礎レベル）

≪求める人物像≫
1. 日系OEMを担当し、受注につなげてきた方（関係構築力・影響力・対人理解力）
   ◎KAMや営業として、購買部門・技術部門と信頼関係を築いてきた方
2. 数字を根拠に交渉できる方（分析的思考力・情報収集力・目標達成志向）
   ◎見積書やコストブレークダウンを自分で作り、価格交渉に臨んだ経験がある方
3. 社内外の関係者を巻き込める方（組織理解力・チームリーダーシップ・顧客サービス志向）
   ◎技術・原価・海外拠点などの部門と連携して、案件をまとめてきた方
4. 担当業務を越えて、事業の上流に挑戦したい方（主体性・概念的思考力・変革推進力・柔軟性・人材育成力）
   ◎受注戦略や営業計画づくりに、自分から関わっていきたい方
   ◎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