

【1000 ~ 1800万円】Automotive Sales Japan Manager（全国勤務地可能）※Quectel Wi…

> **香港移遠通信技術有限公司での募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓…**

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
香港移遠通信技術有限公司

Job ID
1622090

Industry
Communication

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
10 million yen ~ 18 million yen

Work Hours
09:00 ~ 18:00

Holidays
【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 年末年始

Refreshed
November 12th, 2026 14:56

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

【求人No NJB2422475】
・日本国内の自動車OEM、Tier1、および関連エコシステム企業に対する営業活動の推進およびアカウント最大化
Drive sales and expand business accounts across Automotive OEMs Tier1 suppliers and related companies in Japan.

・日本拠点のRSD（Regional Sales Director）やAPACビジネスユニットとの連携・アライアンス構築
Cooperate and align with Japan RSD BD APAC and VP APAC regarding automotive key accounts and market strategies.

・プロダクトマネージャーへの市場ニーズ共有および市場に最適化された車載製品の企画・フィードバック
Collaborate with Product Managers to ensure Quectel products align perfectly with Japanese market requirements.

・競合分析およびパートナー企業との協力体制強化による競争優位性の構築
Conduct competitor analyses and build strong partner relationships to support ongoing sales success.

・CRMツール（Salesforce）を活用した案件管理、および社内ステークホルダーへの定期レポーティング
Manage sales funnels via CRM（Salesforce） and report regularly to key internal stakeholders.

Required Skills

必須（MUST）
・ICT、ハイテク、電子部品業界での営業経験5年以上（うち類似ポジション3年以上歓迎）
・M2M/IoT、または自動車（Automotive）向けIoTバーティカル領域での営業経験および既存顧客ネットワーク
・大規模かつ複雑なプロジェクト・案件を統括・受注に導いた実績
・CRMツール（Salesforce等）の活用経験
・ビジネスレベルの英語力（海外チーム・プロダクトマネージャーとの折衝のため）

5+ years of sales experience in high tech ICT/electronics（3+ years in a similar automotive role preferred）.
Mandatory background in M2M/IoT or Automotive IoT verticals with established customer network.
Proven track record in managing and executing large complex automotive deals.
Hands on experience with CRM tools（Salesforce）.
Business level English proficiency.

歓迎（WANT）
・自動車OEMおよびTier1サプライヤーとの直接的な営業折衝経験
・新規開拓（ハンターマインド）とキーアカウント育成（ファーミング）双方に優れた能力

Company Description

当社は、セルラー無線通信モジュール、GNSSやアンテナ等のIoTソリューションを提供するリーディングサプライヤーです。当社は、デバイスや人をネットワークやサービスに接続し、デジタルイノベーションを推進し、よりスマートな世界の構築を実現します。当社の製品は、生活をより便利で、効率的で、快適で、豊か且つ安全にするのに役立ちます。Quectel is the leading one of the IoT wireless solutions vendors. At Quectel we are passionate about creating innovative solutions that help build up a smarter world for human beings. If you are a talented and driven engineer who shares our vision we invite you to join Japan FAE team.