



OEM Sales Manager - Premium Automotive

Lead OEM business / Major manufacturers

募集職種

人材紹介会社

ネクスト・ムーブ 株式会社

採用企業名

RS- Next Move K.K.

求人ID

1308097

業種

自動車・自動車部品

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 多数

雇用形態

正社員

勤務地

京都府

給与

800万円 ~ 1200万円

更新日

2025年12月15日 03:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

基礎会話レベル

日本語レベル

ビジネス会話レベル

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

About the company

We are currently looking for an OEM Sales Manager to join a highly profitable international automotive company with operations in Japan.

Who are you

- ◆ You will have multiple years of B2B sales experience, automotive industry preferred, but not essential.
- ◆ You will be passionate about building business relationships with major manufacturers.

Why you should apply

- ◆ You will work with prestigious automotive brands and advanced technologies.
- ◆ Lead high-value projects with major Japanese automotive manufacturers.
- ◆ Join a consistently profitable operation with excellent growth prospects.

スキル・資格

Skills, Knowledge, and Experience in ONE or MORE of the following:

- ◆ Multiple years of B2B sales experience (automotive industry preferred)
- ◆ Engineering degree and people management experience preferred
- ◆ Strong understanding of development and manufacturing processes
- ◆ Japanese and English communication skills
- ◆ Willingness to relocate to Kansai

Experience in ONE or MORE of the following areas is desirable:

- ◆ Knowledge of IATF16949, ISO14001, PPAP, FMEA, APQP
- ◆ Experience with component development or supply chain
- ◆ Familiarity with international business development

会社説明

Next Move understands that the most important asset of any business is its people.

And because it's people that make a successful business, our primary focus is building a strong relationship with you; whether you are a candidate seeking new career opportunities or a client that requires human resource solutions.

For candidates this enables us to not only understand your unique skill set, but also importantly allows us to offer advice and closely match, in all ways, what you are looking for. Because we want you to be happy, motivated and challenged in your new career.

For a client it means that we have an understanding of you as a company. To us you are never just another job description.

ネクストムーブは企業にとって最も大切な財産は「人」であると考えています。

ビジネスを成功に導く鍵は有能な人材にあります。仕事内容はもちろんのこと、人物、社風そしてタイミング。複合的な要素が一つに重なりあった時、始めて企業と人、人と人が一つの形として繋がる。このような瞬間に我々は幾つも立ち会ってきました。

当社では新たなキャリアチャンスをお探しの方、リソース・ソリューションをお求めの企業の皆様と個々に信頼関係を築くことを大切にしています。

このようなアプローチをすることにより、お仕事をお探しの方のスキルだけに注目するのではなく、どのような方であるのか、次のステップに何を求められているのかを理解をした上で多角的な視点に基づいたアドバイスやご提案をし、皆様が新しい環境で楽しく、意欲に満ち、やりがいのあるお仕事ができるようお手伝いをさせていただくことができます。

また、求人中の企業の皆様には求人職務記載内容にとどまらず、一企業様として組織内容やビジネスを十分に理解したうえで、ご提案・ご紹介をさせていただくことができます。