【英語活用】セールスマネージャー（自動車事業）| 中国発の大手グローバルIoTモジュールメーカー 独占求人

最先端IoT・通信モジュール事業の成長をリードできるポジションです！

募集職種

人材紹介会社
EPSコンサルタンツ

求人ID
1561360

部署名
営業部署

業種
機械

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 千代田区

最寄駅
都営新宿線駅

給与
750万円 ~ 1000万円

勤務時間
平日：9:00 から 18:00（1時間休憩）、フレックス制度は要相談

休日・休暇
完全週休二日制、土日祝休み、夏季休暇、年末年始休暇、産前産後休業、育児休業など

更新日
2026年11月09日 02:00

応募必要条件

職務経験
6年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
短大卒： 準学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

日本市場における自動車関連ビジネスの拡大をリードし、主要顧客との関係強化とシェア拡大を推進いただきます。グローバルチームや製品部門と密に連携し、最適な製品戦略とパートナー協業を通じて自動車分野での成長を実現していただくポジションです。

主な業務内容：

- 日本国内における自動車業界向けビジネスおよび顧客の売上拡大、シェア最大化を推進
- 日本のリージョナルセールスディレクターと連携し、自動車関連顧客および案件を統括
- プロダクトマネージャーと協業し、市場ニーズに最適化された製品ラインアップを確保
- 主要パートナー企業との協業を推進し、パートナー関係の強化を図る
- グローバル拠点（他地域チーム）と連携し、世界規模での顧客対応を最適化
- 社内主要ステークホルダーへの定期的な営業報告の実施
- RCM（SalesForce / Cloud CC）を活用した営業活動および進捗管理
- 自動車関連の展示会や業界イベントへの参加・出展対応

スキル・資格

- 自動車業界（OEM / Tier1 / 車載機器関連）または通信モジュール業界での営業経験5年以上
- 自動車メーカーや部品サプライヤーとのビジネス開拓・アカウントマネジメント経験
- 製品企画・プロダクトマネジメント部門との連携による営業推進経験
- パートナー企業との協業やエコシステム構築の実務経験
- グローバルチームとの協働に必要な英語コミュニケーション能力（読み書き・会話）
- SalesforceなどCRMツールの使用経験
- 展示会・業界イベントなど外部活動を通じた新規リード獲得経験
- 自主性が高く、結果志向でチームワークを重視できる方

会社説明