



【セールスエンジニア】プレミアムブレーキブランド「ブレンボ」の最前線で活躍◆自動車業界×OEM/Tier1ご経験者を募集

イタリアに本社を置く外資系企業/日本での新設ポジションのため裁量ある働き方が可能

募集職種

採用企業名

株式会社ブレンボ・ジャパン

求人ID

1562890

業種

自動車・自動車部品

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区、港区

最寄駅

都営大江戸線、赤羽橋駅

給与

700万円 ~ 800万円

ボーナス

給与：ボーナス込み

更新日

2025年12月12日 00:00

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

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル

ネイティブ

その他言語

イタリア語

歓迎条件：イタリア語

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

『募集要項・本ポジションの魅力』

- ・日本の顧客とイタリア本社をつなぎ、技術・品質対応や営業支援を行う営業技術職
- ・グローバルな製造拠点・海外チームとの連携で国際的な視野と経験が磨ける
- ・プレミアムブレーキブランド「ブレンボ」の最前線でOEM顧客との信頼関係構築に携われる
- ・年収700万～800万円、外資系ならではの英語力を活かせる環境と裁量ある働き方

【業務内容】

1. 顧客対応・営業活動

- ・日本の顧客とイタリア本社のエンジニアリングおよび品質チームとの間で、すべてのプロジェクトフェーズにおいて円滑なコミュニケーションを図る。
- ・日本の顧客ポートフォリオにおける売上および利益目標を維持し、業務成果の最大化を目指す。
- ・日本の顧客からの技術的および品質に関する問い合わせに対し、正確かつ迅速に対応し、継続的な改善活動の実施を支援する。

2. 発注・納品・予算管理

- ・量産プログラムに関連する日常業務を監督し、正確かつタイムリーな情報の流れを確保する。
- ・サプライチェーンの納期を遵守するため、潜在的な問題を事前に特定し、適切に報告する。
- ・売上、利益、納期などの主要業績指標(KPI)をモニタリングし、必要に応じて改善提案を行う。

3. 交渉・価格管理

- ・顧客との価格交渉を行い、社内の価格ポリシーに基づいて価格リストを管理する。
- ・顧客の期待や要望を把握し、社内の関係部門(特に物流、品質、技術)と連携する。

4. その他の業務

- ・顧客との良好な関係を構築・継続することで新規受注を支援する
- ・部門責任者および本社との定期的な報告・会議を通じて、グローバル戦略をローカルで実行する。

【雇用形態】

正社員

【給与】

700万円～800万円（賞与含む）

【就業時間】

9:00～17:30

※2025年12月～フレックスタイム制導入予定

【勤務地】

本社

東京都港区三田1丁目4番28 三田国際ビルAネックスA101

※週1回程度リモートワーク可

【休日休暇】

完全週休2日制（土・日）、祝日、年末年始休暇

【待遇・福利厚生】

会社の規定に準ずる

スキル・資格

【応募要件】

- ・自動車またはモーターサイクル業界での3年以上の経験(特にOEMとの直接的なやり取りを含む技術営業の経験が望ましい)
- ・国際的なチームとの業務経験(特に、時差や文化的な違いを考慮した高いコミュニケーション能力を有し、欧州の関係者との協業経験があること)
- ・柔軟性と適応力(変化の激しい業界やプロジェクト環境に、迅速かつ効果的に対応できる能力)
- ・日本語はネイティブルレベル、英語はビジネスレベル以上(イタリア語ができれば尚可)
- ・細部に注意を払い、複数の業務を同時に管理できる能力

【入社時期】

できるだけ早め

会社説明