



グローバルD2Cアフターセールス・ビジネスオペレーション企画・実行| Planning and Execution of Gl...

ソニー・ホンダモビリティ株式会社での募集です。事業企画・事業開発のご経験のあ...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

ソニー・ホンダモビリティ株式会社

求人ID

1570328

業種

自動車・自動車部品

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円～経験考慮の上、応相談

勤務時間

09:00～17:30

休日・休暇

【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 夏季休暇 年末年始 年間所定休日：12...

更新日

2026年03月21日 06:00

応募必要条件

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

最終学歴

大学卒：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

【求人No NJB2334700】

■チームのミッション/責任

ソニー・ホンダモビリティは「モビリティ × デジタルサービス」を融合させた新しい価値提供に挑戦しています。本ポジションは、AFEELAの保有期（After Sales）における顧客体験の最大化と、グローバルD2Cモデルを前提とした新しいオペレーション構築をリードする役割です。従来のディーラー依存型の仕組みにとらわれず、データ活用・システム連携・パートナー協業を通じて、効率的かつ顧客に寄り添ったアフターセールス基盤を作り上げていただきます。

■業務内容

AFEELAの保有期アフターセールスにおけるD2Cオペレーションの企画・実装・運用を、グローバルに担当いただきます。テクノロジー（デジタル・ソフトウェア）を活用し、以下の業務を推進していただきます。

- 1) アフターセールスサービス企画・運用
点検・修理・保証対応など、顧客接点全般のオペレーション企画・実行
- 2) データ活用オペレーション設計
車両走行データやユーザー利用データを活用し、補修部品在庫・保守スケジュール・コネクティッドサービスの最適化を推進
- 3) 部品調達・物流ネットワーク構築
国内外のサプライヤー・物流パートナーと協業し、効率的かつ安定した部品供給体制を確立
- 4) システム連携・業務基盤構築
社内システムや外部パートナーシステムとの連携を設計し、業務全体のオペレーション設計・構築（DX）を推進
- 5) 収益管理・改善施策立案
アフターセールス領域の事業KPIをモニタリングし、収益改善や顧客満足度向上の施策をリード

■この役割を通じて得られる経験・スキル

- ・創業3年目のスタートアップで、業務をゼロから構築し、自らオペレーションを担う貴重な経験
- ・北米市場での展開を通じグローバルな視点と実践的スキルを習得
- ・デジタルを活用した新しいアフターセールス構築という、世界的にも希少な挑戦に深く関与
- ・将来的にはアフターセールスチームのマネジメントも経験可能
- ・「自ら考え、動き、創る」ことを楽しめる方に最適なポジション

ソニー・ホンダモビリティは2022年設立の新会社として、AFEELAブランドのD2C展開を本格化しています。自動車業界では珍しいD2Cモデルを志向しており、従来のディーラー網を前提としないゼロベースで新しいアフターセールス体制を構築する必要があります。米国をはじめとするグローバル市場展開を見据えたオペレーションを設計・実行できる即戦力を求めています。

スキル・資格

必須

- ・自動車またはその他製品（例：産業機械、建設機械、家電、大型機器など）のアフターセールスオペレーション構築経験
- ・モビリティ関連、または類似する耐久財製品の企画・実装経験（データ活用を含む）
- ・顧客満足（CS）および顧客体験（UX）向上に関する知識と実務経験
- ・アフターセールスの仕組み・業務プロセスに関する深い理解と実務経験
- ・補修部品事業に関する実務経験
（仕様管理／部品調達／在庫管理／倉庫管理／輸送管理／品質管理／収益管理／システム構築のうち、複数領域に携わった経験を歓迎）

尚可

- ・ディーラーを介さないD2Cモデルによるアフターセールスオペレーションの企画・構築・運用経験
- ・パートナー企業との契約交渉、業務設計、新規オペレーション立ち上げの実績
- ・新興自動車メーカーでのアフターセールスオペレーション立ち上げ経験
- ・海外現地法人でのアフターセールス駐在経験（業務全体を一貫して担当した「エンド・ツー・エンド」の経験）
- ・車両の修理・メンテナンスのオペレーションに携わった経験がある方

語学力

- ・英語でのビジネスレベルのコミュニケーション
（目安：TOEIC700点以上または同等の実務経験）

人物像

- ・既存の枠組みにとらわれず、柔軟な発想と推進力で新しいオペレーションを構築できる方
- ・数字やデータをもとに顧客体験・効率改善を設計できる方
- ・海外市場や多国籍メンバーとの協業を前提に、異文化コミュニケーションを楽しめる方
- ・業務効率化だけでなく、アフターセールスを通じた顧客満足（CS）・体験価値（UX）向上を追求できる方

会社説明

高付加価値EV/モビリティ及び関連サービス開発、販売