



## 営業本部ダイレクター

自動車システムのグローバルTier1サプライヤー

### 募集職種

#### 採用企業名

ハイリマレリジャパン株式会社

#### 求人ID

1584133

#### 部署名

営業本部

#### 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, 新宿区

#### 給与

1200万円 ~ 1500万円

#### 更新日

2026年03月31日 20:08

### 応募必要条件

#### 職務経験

10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

#### 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

#### ◀募集要項・本ポジションの魅力▶

- ・ 日本市場の営業戦略立案から実行まで統括する営業本部責任者ポジション
- ・ 大手自動車OEMとの戦略的交渉を通じ事業成長を牽引する醍醐味がある
- ・ 国内外チームを率い組織強化や人材育成を担う高いマネジメント経験が積める
- ・ 高年収帯かつフレックス制度や長期休暇あり安定した就業環境

#### 【業務内容】

営業本部ダイレクター（日本地域営業全般責任者）として、以下の業務を主に担当する。

- 日本地域における営業戦略の立案・実行・目標達成責任
  - Highly Marelli Japanの経営目標に基づき、営業戦略の策定からアクションプランの実行、最終目標の達成までを一貫してリードし、営業活動の全責任を担う
- グローバル展開の支援（Global Home Roomとしての役割）
  - グローバルホームルームとして、海外拠点の営業展開を支援し、グローバルな成長戦略の実現に貢献する。
- 戦略的アカウント開発
  - 主要な日本の自動車OEMに対する営業戦略を立案・実行し、グローバルな事業目標と整合性を保ちながら、長期的な収益成長の最大化を図る。
- 部門横断的な連携
  - 製品開発、エンジニアリング、グローバル営業チームと密接に連携し、顧客中心のソリューションを提供するとともに、商業プログラムの円滑な実行を支援する。
- キーアカウントマネージャーの育成
  - 高い成果を上げるキーアカウントマネジメントチームを構築・育成し、明確な業績指標の設定、コーチングの提供、顧客関係管理能力の強化を推進する。
- 市場情報の収集と事業計画立案
  - 業界動向、競合他社の活動、規制の変化を継続的にモニタリングし、新たなビジネス機会やリスクを特定。得られたインサイトを具体的な営業計画や予測に反映させる。
- 経営層との顧客対応
  - 日本のOEM企業における意思決定者との関係を構築・維持し、戦略的な交渉や長期的なパートナーシップの議論において、企業を代表して対応する。
- 強い営業チームの育成と組織牽引
  - 会社の成長を牽引する強力な営業チームを構築し、リーダーシップを発揮して組織全体の営業力を底上げする。

日本国内の営業責任者として、既存顧客との関係強化、新規顧客への拡販対応を推進するため、自動車メーカーOEMに対する豊富な営業経験を持ち、強いリーダーシップで国内、海外営業メンバーをけん引できる人材を求めています。

#### 【雇用形態】

正社員

#### 【給与】

理論年収：1200万～1500万（諸手当別）

月額基本給：100万～125万

■固定残業支給：なし（※管理職として採用のため、時間管理対象外となり残業代の支給なし）

#### 【就業時間】

8:30～17:30（休憩時間：60分）

※フレックスタイム制あり

#### 【勤務地】

ハイリマレリジャパン株式会社 本社

〒163-6014 東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー14階

#### 【休日休暇】

- 完全週休2日制（休日は会社カレンダーによる）
- 年間有給休暇17日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）
- GW、夏季・年末年始休暇（各10日前後）
- 年次有給休暇（半日有給休暇制度あり※有休取得促進日の設定あり）
- 慶弔休暇
- 産前・産後休暇
- リフレッシュ休暇 ほか

#### 【待遇・福利厚生】

- 社会保険完備（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- 確定拠出年金制度適用
- 財形貯蓄
- 従業員持ち株会制度
- 育児休業制度
- 介護休業制度
- リフレッシュ休暇制度 等

## スキル・資格

#### 【必須要件】

- 自動車業界もしくはTier1営業折衝経験10年以上、うち、営業管理職経験を5年以上経験がある方
- 自動車業界、Tier1部品サプライヤーでの営業経験/顧客との価格交渉・契約に関する理解/グローバル顧客対応・クロスカルチャーコミュニケーション力
- TOEIC 700以上もしくは海外とのやり取りを含む実務経験があること
- PCスキル：Microsoft Excel/PPT/Word/Outlook
- 卓越したリーダーシップとチーム管理スキル

- 個人特性、対人関係能力、意思決定能力にたけている方

【歓迎要件】

- 大卒以上

【選考について】

- 募集人数：1名
- 入社予定日：2026年7月1日以降

---

会社説明