# セールスアカウントマネージャー (Electronics/JOEM) ◆自動車業界における営業経験＋英語力を活かせる

**常に先端技術・製品を扱えるグローバル環境！日本国内のビジネス拡大に伴い急成長！**

## 募集職種

**採用企業名**
ヘラージャパン株式会社

**求人ID**
1586740

**部署名**
Electronics Sales

**業種**
自動車・自動車部品

**会社の種類**
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

**外国人の割合**
外国人 半数

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
東京都 23区, 新宿区

**最寄駅**
丸の内線、　新宿御苑前駅

**給与**
1000万円 ~ 経験考慮の上、応相談

**更新日**
2026年11月12日 07:00

## 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**
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

**■会社概要**
フォルヴィアヘラーは、株式公開企業であり、グローバルに展開する自動車部品サプライヤーです。世界第7位の自動車技

術サプライヤーであるフォルヴィアグループの一員として、革新的な技術と高品質な製品を提供しています。日本国内では、約75名の従業員が2つの拠点に分かれて業務を行っています。（東京・広島　※現在の募集ポジションは東京新宿オフィス勤務）

ヘラージャパン株式会社は、世界をリードする自動車部品サプライヤーであり、フォルヴィア グループの中核メンバーであるHELLA GmbH & Co. KGaAの日本法人です。2006年の設立以来、最先端の自動車技術を日本市場に提供することに尽力してまいりました。エレクトロニクス、ライティング、ライフサイクルソリューションを専門とし、営業、エンジニアリング、プログラムマネジメント、品質、コーポレートサービスといった強固な基盤に支えられ、革新的な技術とお客様満足の実現を推進しております。

**■当社の魅力**
当社は世界的に知られるお客様に革新的な技術ソリューションを提供しています。常に先端技術に触れ、技術を高められる環境でキャリアに磨きをかけてみませんか？私たちと共に築くキャリアは、信頼と一体感にあふれた多様で活気ある文化の中で成長することを意味します。挑戦を恐れずチャレンジする姿勢と、互いを尊重し思持ちながら取り組むことを大切にする企業文化が、当社の魅力です。是非、私たちと一緒にモビリティの未来を創りましょう！

**■募集背景**
現在、日本国内のビジネス拡大に伴い急成長しており、セールス・エンジニア・コーポレートのいずれも新規メンバーを大募集しています。これまでのご経験を活かし、成長企業の手触りが感じられる仕事を味わっていただけると思います。ご応募をお待ちしております。

**■仕事内容**
今後のJOEMビジネスの成長戦略にグローバルからも大きな期待が寄せられる追い風環境において、エレクトロニクス製品の営業を担うポジションをお任せします。
（ライティングのセールスチームとは隣の組織になりますのでご留意ください。
　ライティングはライティングを扱い、エレクトロニクスではその他すべての電子製品を扱います）

**RESPONSIBILITES:**
・Develop sales strategy and execution.
・Manage sales activity for achievement of Sales KPIs (Order intake, sales development, profitability, cash management) and growth acceleration in mid/long term strategy.
・Take ownership in all aspect of customer satisfaction (quality, cost, delivery and development) and keep all parts of organization constantly informed of their activities through regular reporting and ensure win-win relationship with customer.
・Develop new opportunities and take initiative for driving customer engagement in early phase by leading internal organization for winning business.
・Lead customer relationship management for developing customer intimacy across all layers by implementing man mapping method.
・Build cooperative relationship with customer and proactively obtain beneficial information and constructive feedback for best utilizing those for business development activities.
・Proactively study market trends and product technologies and best utilize those knowledge and information for sales promotional activities.
・Maintain customer orders, forecasts, and obtain production planning from customers (e.g. short-term, mid-term, and long-term).
・Establish and maintain customer contract ( e.g. General Purchasing, Warranty Agreement)
・Maintain sales system database (Salesforce) weekly to update progress of sales strategy.

**【雇用形態】**
正社員
※試用期間6ヶ月：同条件

**【給与】**
想定年収1,000万円 ~ 経験に応じて決定

**【勤務地】**
東京都新宿区新宿1-28-11 小杉ビル 9F/10F

**【勤務時間】**
・9:00 AM - 6:00 PM
・フレックス制（コアタイムあり　11時 - 16時）
・在宅ワーク/リモートワーク可（週3日出社のハイブリッド勤務/フルリモート不可）

**【休日・休暇】**
・完全週休2日制（休日は土日祝日）
・年末年始： 5 日
・年次有給休暇12日 ~ 20日（下限日数は、入社直後の付与日数となります）
・特別有給休暇：試用期間後に付与（本人の結婚・子の出生など）
・その他休暇（産前産後、子の看護、生理休暇など）

**【社会保険】**
健康保険、介護保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険

**【その他】**
・定年65歳
・通勤手当あり
・確定拠出年金導入
・インフルエンザ接種ポート

＜教育制度・資格補助補足＞
・社外研修制度費用サポート
・社内研修（プロダクトトレーニング（主にエンジニア職対象））

## スキル・資格

・Minimum 10 years of experience working in Tier-1 or Tier-2 supplier of Automotive Electronics at Japan in global business environment.
・Demonstrate good understanding of Japanese business culture and multi-cultural business environment.
・Business-level proficiency in both Japanese and English (spoken and written).
・Decent interpersonal and presentation skills.

## 会社説明