

【900 ~ 1100万円】Sales CST Manager＊対顧客の統括営業窓口*

外資系自動車メーカーでの募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎で...

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
外資系自動車メーカー

求人ID
1590267

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
神奈川県

給与
900万円 ~ 1100万円

勤務時間
09:00 ~ 18:00

休日・休暇
詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

更新日
2026年11月01日 10:00

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

【求人No NJB2376390】
■職務内容
対顧客の統括営業窓口として、複数の事業部に横断的に関わる案件をリードす頂くポジションです。

（１）顧客契約および標準条件管理
顧客契約について社内レビューを主導・調整し、顧客とのグローバルな契約条件（利用規約・取引条件）に関する交渉を担当する。

（２）（２）顧客クレームマネジメント
顧客別のクレーム戦略を策定・準備・実行し、複数BAにまたがるクレーム（x BAクレーム）については社内調整役および主要交渉窓口として対応する。単一BAのクレームについては、必要に応じて支援を行う。

（３）コマーシャルマネジメント（商務管理）
売掛金（A/R）やプレミアム輸送費（緊急輸送費）などの商務改善活動を主導し、必要に応じてクライシス案件を管理する。また、B2Bポータルおよび CRMの効率化・デジタル化を推進する。
（４）サステナビリティ
顧客からのサステナビリティ要件を把握・調整し、オートモーティブ部門のサステナビリティ戦略と整合させた上で顧客と交渉する。

（５）顧客および競合インテリジェンス
競合他社の関連動向をモニタリングし、BA製品部門および日本マーケティングチームとの主要窓口として機能する。また、顧客とBAの間でイノベーション創出につながるソリューションの橋渡しを行う。

（６）顧客ボリュームプランニング
OEMの生産台数（車種 / プラットフォームおよび完成品）に関する単一の正確な情報源（Single Source of Truth）を提供し、販売計画の前提条件を整える。さらに、グローバルなボリューム情報ネットワークおよびフレームワークを構築・維持する。

（７）顧客向けコミュニケーションおよびイベント
顧客戦略に基づきマーケティング、コミュニケーション、イベント計画を策定し、日本マーケティングチームと連携して実行する。

（８）カスタマーエクスペリエンス
顧客満足度および顧客フィードバックをアウトサイドインの視点で可視化し、アクションプランの進捗を管理するとともに、顧客に対して能動的なフィードバックを行う。

スキル・資格

【必須】
・自動車業界における顧客関連業務の経験（営業、プロジェクトマネジメント、プログラムマネジメント、事業開発などの顧客対応業務経験）5年以上
・主体的でオープンなコミュニケーション能力および、強いチームワーク精神がある方
・データー分析力/ビジネスプロセスに関する理解
・英語ビジネスレベル

【尚可】
・ホンダ向けのご経験

会社説明

ご紹介時にご案内いたします