



【外資系認証機関】法人営業 | 自動車安全試験、車載サイバーセキュリティなど

業界未経験でも可。有休も取得しやすく、ワークライフバランスのよい会社です

募集職種

人材紹介会社
モーガン・マッキンリー

求人ID
1593079

業種
銀行・信託銀行・信用金庫

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県

給与
経験考慮の上、応相談

更新日
2026年05月22日 00:05

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
流暢

日本語レベル
流暢

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

業界未経験でも可。

完成車やティア1サプライヤー向けに、自動車の安全性評価、車両試験、車載サイバーセキュリティ認証サービスなどの提案営業を担当していただきます。

試験・検査・認証サービスをグローバルに提供し、日本でも高いプレゼンスを持つ第三者認証機関です。

残業少なめ・フレックスタイム制あり。有休も取得しやすく、ワークライフバランス良好です。シニア/スペシャリスト/マネージャーなど、多彩なキャリアパスも魅力。

主な職務内容

- 担当商品：自動車のサイバーセキュリティ対策、安全性評価（機能安全）、各種テスト、法規認証（型式認証）に関

するサービス

- 対象顧客：完成車メーカーや、ティア1サプライヤーなど
- 新規顧客のリサーチ、開拓
- 既存顧客との関係強化・アカウント拡大
- 顧客ニーズの分析、カスタムソリューションの提案
- 案件開拓のためのマーケティング施策の立案・実行

Join a **global testing and certification organization** as a **Mobility Division Sales Representative**, driving business growth across automotive cybersecurity, functional safety, and vehicle testing services.

In this role, you will work closely with automotive manufacturers and suppliers to provide tailored compliance and safety solutions. This is an exciting opportunity to build expertise in **automotive cybersecurity, ISO standards, and mobility technologies** while working in an international environment.

Key Responsibilities

- Sell automotive cybersecurity, functional safety, testing, and type approval services to OEMs and suppliers
- Identify and acquire new customers while expanding existing client accounts
- Understand customer challenges and propose tailored technical solutions
- Plan and execute marketing and business development activities
- Build and maintain long-term relationships with automotive industry clients
- Collaborate with internal technical teams to deliver effective customer solutions

スキル・資格

必須条件 経験・資格：

- 法人営業（B2B営業）経験3年以上
- 新規開拓やアカウント拡大の実績
- 顧客課題を理解し、効果的な提案ができる営業力
- 営業活動や案件の管理ができること

ソフトスキル：

- 自動車メーカーと長期的な信頼関係を築く関係構築力
- 技術的なソリューションをわかりやすく説明し、社内関係部署と連携できるコミュニケーション能力
- 新規案件やビジネスチャンスを開拓する主体性

語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：中級ビジネスレベル以上

歓迎条件

- 自動車業界での営業経験（OEMまたはTier1サプライヤー向け）
- ISO 26262、ISO/SAE 21434など機能安全・車載サイバーセキュリティ知識
- 試験・認証・型式認証プロセスに関する知識

この求人がおすすめの理由

- 業界経験不問
- グローバル基準を扱い、多様なメンバーと協働する国際的な仕事
- 残業少なめ・フレックスタイム制あり。有休も取得しやすく、ワークライフバランス良好
- 自動車の安全性や車載サイバーセキュリティ、規制対応の専門知識を身に付けられる
- シニア/スペシャリスト/マネージャーなど、多彩なキャリアパスあり

Required Skills and Qualifications Experience:

- Minimum 3+ years of **B2B sales experience**
- Proven experience in new business development and account management
- Strong ability to understand customer needs and propose effective solutions
- Experience managing sales pipelines and client relationships

Soft Skills:

- Strong relationship-building and communication skills
- Proactive mindset with strong business development capabilities
- Ability to collaborate effectively with internal and external stakeholders
- Customer-focused approach with strong problem-solving abilities

Language Requirements:

- English: Fluent
- Japanese: Fluent

Preferred Skills & Qualifications

- Experience in automotive industry sales with OEMs or Tier 1 suppliers
- Knowledge of automotive cybersecurity and functional safety standards such as **ISO 26262** and **ISO/SAE 21434**
- Familiarity with testing, certification, or type approval services

Why You'll Love Working Here

- International and cross-cultural work environment

- Exposure to global automotive standards and cutting-edge mobility technologies
 - Strong learning opportunities in automotive cybersecurity and compliance
 - Competitive compensation, benefits, and flexible work arrangements
 - Career growth opportunities into senior sales, specialist, or management positions
-

会社説明

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。