

**【外資系認証機関】法人営業（キーアカウントマネージャー） | 完成車メーカー担当**

将来的にシニアマネジメントやグローバルアカウントへのキャリアパスあり。

募集職種**人材紹介会社**

モーガン・マッキンリー

求人ID

1593080

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 00:16

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

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

自動車業界向けの車載サイバーセキュリティ、機能安全、認証・試験サービスを提供する外資系認証・試験機関です。

本ポジションでは、完成車メーカーを担当し、車載サイバーセキュリティ、機能安全、認証・試験サービスに関するアカウント戦略を立案・推進していただきます。

顧客との長期的な関係構築を通じて、新規案件創出や既存ビジネス拡大を推進する重要な役割です。

将来的にシニアマネジメントやグローバルアカウントへのキャリアパスあり。

主な職務内容

- 大手自動車メーカーとの戦略的リレーションの構築・維持
- アカウント戦略・売上目標・成長計画の策定と実行

- ソリューション提案型営業による新規案件獲得
- 顧客と社内技術チーム間の調整・プロジェクト推進
- 契約交渉およびステークホルダーマネジメント
- グローバルチームと連携した顧客満足度向上およびビジネス拡大

Join a **global testing, inspection, and certification leader** as a **Key Account Manager**, driving strategic business growth with major automotive OEM customers.

In this role, you will manage high-value customer relationships, develop account growth strategies, and deliver solution-based sales across automotive safety, cybersecurity, compliance, and certification services. This is an excellent opportunity to work in a highly international environment with strong exposure to global automotive manufacturers.

Key Responsibilities

- Build and maintain long-term relationships with key OEM customers and senior stakeholders
- Develop and execute strategic account plans, revenue targets, and growth initiatives
- Identify and close new business opportunities through consultative and solution-based sales
- Act as the primary point of contact between customers and internal teams
- Lead contract negotiations and support successful project delivery
- Coordinate with global stakeholders to ensure customer satisfaction and business expansion

スキル・資格

必須条件 経験・資格：

- 法人営業として重要顧客を担当したキーアカウントマネジメント経験5年以上
- または、同等の経験
- 戦略的アカウントプランニング経験
- ソリューション営業・提案営業のスキル
- ステークホルダー管理および案件推進経験

ソフトスキル：

- 重要顧客に寄り添い、長期的な視点でアカウントを管理できる戦略思考力
- 重要顧客のシニアステークホルダーと信頼関係を築くコミュニケーション能力
- ソリューションの魅力をわかりやすく説明するプレゼン能力
- グローバルチームとの連携能力
- 契約をクロージングまでもっていく交渉力

語学力：

- 英語：流暢レベル
- 日本語：流暢レベル

歓迎条件

- EUの自動車型式認証制度や、関連規制に明るい方
- 自動車業界経験（特に完成車メーカーと仕事をした経験）
- 試験・認証・コンプライアンス関連サービスの知識

この求人がおすすめの理由

- 世界的な完成車メーカーのアカウントマネジメント経験を積める
- 自動車の安全、車載サイバーセキュリティ、コンプライアンスの専門性を身に付けられる
- 多様性に富んだ魅力的なチーム
- 将来的にシニアマネジメントやグローバルアカウントへのキャリアパスあり
- ワークライフバランス良好
- 年収1000万円以上の高報酬案件

Required Skills and Qualifications Experience:

- 5+ years of experience in **key account management, B2B sales, or client-facing roles**
- Strong experience developing strategic account growth plans
- Experience in negotiation, consulting, and solution-based sales
- Ability to manage multiple stakeholders and prioritize business objectives

Soft Skills:

- Strong strategic thinking and business development capabilities
- Excellent relationship-building and communication skills
- Strong negotiation and stakeholder management abilities
- Proactive mindset with the ability to work independently in fast-paced environments

Language Requirements:

- English: Fluent
- Japanese: Fluent

Preferred Skills & Qualifications

- Experience in the automotive industry, particularly with OEM customers
- Familiarity with automotive type approval and regulatory frameworks
- Experience with testing, certification, or compliance services

Why You'll Love Working Here

- Work closely with leading global automotive OEMs
- Strong international exposure and cross-cultural collaboration opportunities
- Career growth into senior leadership and global account management roles

- Competitive salary, incentives, and comprehensive benefits
 - Flexible work style with strong work-life balance
 - Opportunity to deepen expertise in automotive safety and compliance solutions
-

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。