THINKWARE

法人営業◆世界各国で事業を展開◆韓国No.1のドライブレコーダーブランド THINKWARE

✓少数精鋭のチームで裁量が大きい　✓自分の頑張りが売上向上・ブランド認知に直結

募集職種

採用企業名
シンクウェアジャパン株式会社

求人ID
1614697

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, 千代田区

最寄駅
都営新宿線、　岩本町駅

給与
600万円 ~ 800万円

勤務時間
出勤時刻は 8 時から 10 時より選択 (休憩：1 時間 / 勤務：8 時間労働)

休日・休暇
完全週休2日制（土日祝）※展示会は土日開催もあるため、土日出勤があります。(代休対応)

更新日
2026年11月12日 10:00

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
無し

日本語レベル
ネイティブレベル

その他言語
韓国語

※韓国語は必須ではありませんが、得意な方は韓国本社との連携時など活かす機会があります。

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

＜会社の魅力＞

- グローバル企業:韓国に本社があり、アジア、北米、ヨーロッパなど世界各国で事業を展開。
- 高い技術力:車載用カメラを中心に、最新のAI やADAS（先進運転支援システム）を活用した製品を開発。
- 事業変革期:MOP の拡大、流通構造の変化、ODM 需要の高まりを捉え、日本市場に適した事業モデルを構築。
- 働きやすい環境:少数精鋭のチームで裁量が大きく、個人の意見が反映されやすい。
- 成熟市場において、既存取引の拡大と新規パートナー開拓の両面から、事業成 を主導できる。
- 顧客ニーズを本社の商品企画・開発・生産部門につなぎ、製品供給からODM まで事業化に関与できる。
- 自分の頑張り次第で、売り上げ向上、ブランド認知が広がるので、非常に遣り甲斐がある。

【業務内容】

ドライブレコーダーを中心とする車載機器について、B2B、B2B2C およびODM 事業の拡大を担当していただきます。既存顧客の深耕に加え、日本の自動車関連企業・流通企業との新たな事業機会を創出する役割です。
具体的には以下の業務をお任せいたします。

- 自動車用品代理店、量販店、カーディーラー、リース・レンタカー、フリート事業者等への提案営業
- 自動車メーカー、Tier1、商社、ブランドオーナー等に対するB2B・ODM 案件の開拓および提案
- 顧客要求の整理、仕様・価格・品質・供給条件・保証・CS 体制の提案および契約交渉
- 韓国本社の企画・開発・品質・生産部門と連携した案件推進、進捗・課題・採算管理
- 市場、競合、販売チャネル、顧客動向の分析および日本事業戦略・販売計画の立案
- 販売代理店、取付店等の新規開拓、販売支援、商品説明会および展示会対応
  ※全国出張や展示会等による土日出勤があります。（代休対応）
  顧客先への直行直帰など、営業活動に応じた柔軟な勤務が可能です。

■募集背景：
日本のドライブレコーダー市場は、MOP の拡大、代理店流通の再編、メーカー各社の直販・自社ブランド強化が進んでいます。こうした変化に対応し、既存の法人向け事業とアフターマーケット事業を横断して、成 を推進する営業・事業開発体制を強化します。本ポジションは、経営直下で日本市場の戦略立案から顧客開拓、商談、社内外の調整、量産・販売開始後のフォローまでを、一貫して担っていただきます。

■組織構成：

- 法人長：1名(韓国人)
- 経営管理チーム: 2 名（韓国人 1 名 / 日本人 1 名）
- 営業チーム: 4 名（韓国人 2 名 / 日本人 2 名）
- カスタマーサービスチーム: 2 名（日本人 2 名）

■入社後について：
入社後は、当社の製品、品質・保証体制および本社との業務プロセスをOJT で習得していただきます。
経験に応じて、既存顧客の引き継ぎと並行して、新規案件を担当していただきます。

■当社について：
シンクウェアジャパンは、世界中で年間 100 万台以上のドライブレコーダーを販売している韓国企業 THINKWAREの日本法人です。THINKWARE は、韓国 No.1 のドライブレコーダーブランドであり、BMW などのメーカーオプションにも多く採用され、既に欧米など世界 17 か国で販売されています。
日本法人は 2018 年に設立され、主に法人向けにドライブレコーダーを販売しております。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月

【給与】
年俸制 ※経験・能力・前職給与を考慮し、面接時に応相談（目安:600～800 万円）

【勤務体系】
・出勤時刻は8 時から10 時より選択（休憩:1 時間 / 勤務:8 時間労働）
・ファミリーデー（毎月第3 週金曜日は通常より 2 時間早く退勤）
・月平均残業時間10 時間程度
・年間休日126 日（2026 年度）※土日祝休み、年末年始休暇

【勤務地】
東京都千代田区岩本町 3-9-9 第一瀬野ビル 2 階
■アクセス：岩本町駅(都営新宿線)徒歩 2 分 / 秋葉原駅(東京メトロ日比谷線)徒歩 3 分 / JR 秋葉原駅徒歩 5 分

【休日休暇】

- 年間休日 126 日(2026 年度)
- 土日祝休み　※展示会は土日開催もあるため、土日出勤があります。(代休対応)
- 年末年始休暇
- 慶弔休暇
- 誕生日休暇
- リフレッシュ休暇
- 永年勤続休暇

- 有給休暇(入社 6 ヶ月後に 10 日付与)

【待遇・福利厚生】

- 厚生年金、健康保険、雇用保険、あんしん財団保険
- 通勤交通費（上限 3 万円/月）
- 退職金制度（勤続 1 年以上）
- 有給休暇（入社6 ヶ月後に10 日付与
- 慶弔休暇、誕生日休暇、リフレッシュ休暇、永年勤続休暇
- 福利厚生サービス（WELBOX・KENPOS）利用可能

スキル・資格

【必須】

- 自動車業界または自動車用品業界における法人営業・事業開発経験のある方（目安5 年以上）
- ドライブレコーダー、カーナビ、ディスプレイオーディオ、車載カメラ等の商流・主要企業・販売チャネルに関する知識のある方
- B2B、B2B2C またはODM・OEM 案件において、顧客開拓から提案、条件交渉、導入まで携わった経験のある方
- 顧客課題を整理し、本社・顧客・協力会社を巻き込みながら、案件を推進できる方
- 売上だけでなく、数量計画、粗利、開発費、品質、納期を踏まえて、事業性を判断できる方
- 社内外の関係者と、円滑に調整・交渉できる日本語力および普通自動車運転免許をお持ちの方

【歓迎】

- 国内ドライブレコーダーメーカー、車載機器メーカー、Tier1、商社、自動車用品流通での実務経験
- 代理店、量販店、カーディーラー、OEM・Tier1 等との人的ネットワーク
- 自社ブランドまたは顧客ブランド製品の企画・立上げ・販売経験
- チームマネジメント、営業戦略・事業計画の策定経験（リーダー候補）
- 韓国企業との業務経験や英語・韓国語によるコミュニケーション能力

会社説明