



Morgan
McKinley

【外資系電子部品】自動車メーカー向け営業マネージャー | OEM・Tier1

少人数の営業チームのリーダーとして、マネジメント経験を積むチャンス

募集職種

人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

求人ID

1616510

業種

銀行・信託銀行・信用金庫

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

経験考慮の上、応相談

更新日

2026年10月08日 21:03

応募必要条件

職務経験

6年以上

キャリアレベル

エグゼクティブ・経営幹部レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

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

グローバルに事業を展開する大手テクノロジー・製造企業にて、関東エリアの主要自動車顧客を担当する営業マネージャーを募集しています。

日系自動車OEM・Tier1サプライヤーとの関係構築・強化を担い、既存顧客における新規ビジネスの開拓、アカウント戦略の策定、顧客提案、価格・商務交渉などをリードします。

少人数の営業チームをリード・育成しながら、自らも主要顧客を担当するプレイングマネージャーとして活躍。エンジニアリング、製品、製造、サプライチェーン、海外拠点などと連携し、自動車向け電子・コネクティビティソリューションのビジネス成長を推進します。

主な職務内容

- ・ 関東エリアの自動車市場における営業活動・戦略的アカウントを管理
- ・ 日系自動車OEM・Tier1サプライヤーの主要ステークホルダーとの関係を構築・強化
- ・ 顧客戦略、市場動向、将来の技術ニーズを把握し、新規ビジネス機会を発掘
- ・ 売上拡大、新規プログラム獲得、シェア拡大に向けたアカウント戦略を策定・実行
- ・ 既存顧客内の新規ビジネスを開拓し、契約・プログラム獲得までの商務交渉を推進
- ・ 顧客向け提案、価格交渉などのコマーシャル活動を担当
- ・ エンジニアリング、製品、製造、サプライチェーンなどと連携し、顧客に最適なソリューションを提供
- ・ 顧客・市場情報を社内へ共有し、製品開発や生産計画を支援
- ・ 海外拠点・グローバルチームと連携し、地域をまたいだ顧客サポートを推進
- ・ 少人数の営業チームをリード・育成しながら、主要顧客を直接担当
- ・ 顧客訪問・国内出張、必要に応じた国内外の製造拠点への出張

Join a leading global technology and manufacturing company as an **Automotive Sales Manager in Yokohama**, taking ownership of strategic automotive customer accounts across the Kanto region.

This role combines key account management, new business development and sales team leadership. You will manage relationships with major Japanese automotive OEMs and Tier 1 suppliers, identify new business opportunities within existing accounts, and develop strategies that drive long-term revenue and market share growth.

Working closely with engineering, product, manufacturing, supply chain and global commercial teams, you will connect customer requirements with technical solutions while supporting new vehicle programs and next-generation automotive technologies.

Key Responsibilities

- ・ Manage sales activities and strategic customer accounts across the **Kanto automotive market**.
- ・ Build and maintain strong, long-term relationships with automotive OEMs, Tier 1 suppliers and key customer stakeholders.
- ・ Understand customer strategies, market trends and future technology requirements to identify new business opportunities.
- ・ Develop and execute **key account strategies** focused on revenue growth, new program acquisition and market share expansion.
- ・ Drive new business opportunities within existing strategic accounts and support commercial negotiations through contract and program award.
- ・ Manage customer proposals, pricing discussions and other commercial negotiations.
- ・ Coordinate closely with engineering, product, manufacturing, supply chain and other internal functions to deliver effective customer solutions.
- ・ Provide customer and market intelligence to internal stakeholders to support product development and production planning.
- ・ Collaborate with overseas offices and global teams to ensure consistent customer support across different markets.
- ・ Lead, coach and manage a small sales team while maintaining direct ownership of important customer relationships.
- ・ Conduct regular customer visits and business trips within Japan, with occasional travel to domestic and overseas manufacturing locations.

スキル・資格

必須条件経験・資格：

- ・ 自動車、エレクトロニクス、電子部品、半導体などの業界での営業、アカウントマネジメント、事業開発経験 8年以上
- ・ 日系自動車OEMまたは大手Tier1との顧客関係・アカウント管理経験
- ・ 既存の戦略顧客から新規ビジネスを発掘・開拓した実績
- ・ 商務交渉、顧客提案、価格交渉、アカウント戦略策定の経験
- ・ 営業チームなどのピープルマネジメント・チームリーダー経験
- ・ エンジニアリング、製造、製品などの社内部門との連携経験
- ・ 定期的な顧客訪問・出張に対応できること
- ・ 普通自動車運転免許

ソフトスキル：

- ・ 顧客との商談・交渉を円滑に進めるコミュニケーション力
- ・ 経営層を含む主要顧客と長期的な信頼関係を築く力
- ・ ビジネスチャンスを見極め、新規案件につなげる商業的な視点・主体性
- ・ 営業チームを育成するリーダーシップ
- ・ グローバルかつ多文化な組織で円滑に業務を進める適応力

語学力：

- ・ 日本語：流暢
- ・ 英語：中級〜ビジネスレベル（海外チームとのメールや社内ミーティングあり）

歓迎条件

- ・ 自動車業界向けの電子部品、車載エレクトロニクス、半導体、電気システムなどの営業経験

- ・大手日系自動車OEM・Tier1サプライヤーとの既存ネットワーク・取引経験
- ・グローバルなエレクトロニクス企業・自動車テクノロジー企業での勤務経験
- ・コネクティビティ製品・コネクタ製品に関する知識・経験
- ・より高度な英語コミュニケーション力、海外チームとの協働経験

採用企業について

自動車・産業分野向けに電子部品・コネクティビティソリューションを提供するテクノロジー・製造企業。

日本国内でも強固な事業基盤を持ち、大手自動車メーカーやサプライヤーと連携して新型車プログラムや次世代自動車技術を支えています。

グローバルなエンジニアリング力、製造能力、顧客基盤を築いている、グローバルプレイヤーです。

この求人がおすすめの理由

- ・主要OEM・Tier1を担当できる
- ・電子部品・コネクティビティなど多様なソリューションを提案できる
- ・少人数の営業チームのリーダーとして、マネジメント経験を積める
- ・新規ビジネス開発のチャンスも
- ・グローバル連携を通じて国際的なビジネススキルを磨ける
- ・年収1,100万円～応相談

転職のご相談もお気軽にどうぞ。

Required Skills and Qualifications **Experience:**

- ・ Minimum **8 years of sales, account management or business development experience** within automotive, electronics, electronic components, semiconductor or a related technology industry.
- ・ Strong experience managing relationships with **Japanese automotive OEMs or major Tier 1 customers**.
- ・ Proven ability to identify and develop new business opportunities within existing strategic customer accounts.
- ・ Experience managing commercial negotiations, customer proposals, pricing discussions and account strategy development.
- ・ Previous team management or people leadership experience.
- ・ Experience coordinating with engineering, manufacturing, product and other internal functions to support customer requirements.
- ・ Valid driving licence and willingness to travel regularly for customer meetings.

Soft Skills:

- ・ Strong customer-facing communication and negotiation skills.
- ・ Excellent relationship-building skills with the ability to establish trusted relationships with senior customer stakeholders.
- ・ Commercially minded and proactive approach with the ability to recognise opportunities and develop them into new business.
- ・ Strong ownership, communication, coordination and follow-up skills.
- ・ Ability to lead and develop a sales team while remaining hands-on with strategic customer accounts.
- ・ Comfortable working across a **global and multicultural organisation**.

Language Requirements:

- ・ **Japanese:** Fluent
- ・ **English:** Intermediate / Business level
- ・ Ability to communicate effectively with overseas colleagues, including email communication and internal business discussions.

Preferred Skills & Qualifications

- ・ Experience selling **electronic components, automotive electronics, semiconductors, electrical systems or other technical products** into the automotive industry.
- ・ Established relationships with major Japanese automotive OEMs or Tier 1 suppliers.
- ・ Experience working within a global electronics or automotive technology company.
- ・ Knowledge of connectivity or connector products.
- ・ Strong English communication skills and experience collaborating with overseas teams.

About the Company

Our client is a leading global **technology and manufacturing company** providing electronic and connectivity solutions to customers across the automotive and industrial sectors.

With a significant presence in Japan and operations worldwide, the company works closely with major automotive manufacturers and suppliers to support new vehicle programs and next-generation technologies.

Its combination of global engineering expertise, manufacturing capabilities and established customer relationships provides a strong platform for developing new automotive business in Japan and internationally.

Why You'll Love Working Here

- ・ **Strategic automotive accounts:** Manage important relationships with major Japanese automotive OEMs and Tier 1 suppliers.
- ・ **New business development:** Identify and develop new opportunities within an established, high-value customer base.
- ・ **Sales leadership:** Lead and develop a small sales team while remaining directly involved with strategic customers.
- ・ **Broad technology portfolio:** Work across electronic, connectivity and automotive technology solutions rather than being limited to a single product category.
- ・ **Global collaboration:** Partner closely with engineering, manufacturing, product and commercial teams in Japan and overseas.
- ・ **Competitive compensation:** Earn **¥11M-¥14M**, reflecting the seniority and responsibilities of the position.
- ・ **Flexible working environment:** Benefit from remote and work-from-home options, flex time, casual clothing and minimal overtime.

- **International exposure:** Build your career within a global organisation with established technologies, manufacturing capabilities and customer relationships.

Don't Miss Out - Apply Now!

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。