



【外資系自動車テック】営業ディレクター | 電動化・OEM

世界的な自動車関連企業で日系OEM向け営業戦略と成長をリード

募集職種

人材紹介会社

モーガン・マッキンリー

求人ID

1616513

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 21:19

応募必要条件

職務経験

10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

ビジネス会話レベル

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

世界的な自動車関連企業で、主要日系OEM向けの営業戦略とビジネス成長をリードするポジションです。

ドライブレイン・電動化領域を中心に、売上、受注、市場シェア、収益性、価格戦略まで幅広く統括。主要OEMの調達・ビジネスリーダーとの関係構築から、新規ビジネスの開拓、商務交渉までリードします。

さらに、日本のOEMと海外の製造・R&D拠点をつなぎ、クロスボーダーの案件や事業機会を推進。リージョナル営業チームのマネジメント・育成も担う、営業戦略と事業成長の両面に关わるシニアポジションです。

主な職務内容

- ・リージョナル営業戦略、中期事業計画、年間予算を策定・実行
- ・売上、受注、市場シェア、収益性などの営業KPIを管理
- ・主要日系自動車OEMの調達・ビジネスリーダーとの関係を構築・強化
- ・価格、コスト調整、契約条件などの商務交渉をリード
- ・ドライブトレイン・電動化領域における新規ビジネス機会を開拓
- ・製品マーケティング・R&Dと連携し、顧客向けInnovation Tech Dayを企画・実施
- ・顧客との重要案件や問題発生時のコミュニケーションをリードし、長期的な関係を維持
- ・海外の製造・エンジニアリング拠点と連携し、クロスボーダーの見積・商務調整を推進
- ・日本のOEMと海外拠点をつなぎ、新たなビジネス機会を創出
- ・リージョナル営業チームをマネジメントし、メンバーの育成・パフォーマンス向上を推進
- ・Challenger Salesなどの体系的な営業手法を活用し、営業組織の強化を推進

Join a global automotive technology supplier as a **Drivetrain Regional Sales Director in Yokohama**, leading regional sales strategy and business development for drivetrain, powertrain and electrification solutions.

This senior automotive sales leadership role focuses on major Japanese OEM customers, with responsibility for regional revenue, order intake, market share, profitability, pricing strategy and long-term account development. You will build strategic relationships with procurement and business leaders while identifying opportunities across both domestic and international markets.

Working closely with product marketing, R&D, manufacturing and overseas operations, you will connect **Japanese automotive OEMs with global manufacturing and engineering sites** while leading and developing the regional sales organisation.

Key Responsibilities

- ・ Formulate and execute **regional automotive sales strategies**, mid-term business plans and annual budgets.
- ・ Manage regional sales performance across key metrics including revenue, order intake, market share and profitability.
- ・ Build and maintain strategic relationships with procurement and business leaders at major Japanese automotive OEM customers.
- ・ Lead commercial negotiations covering pricing, cost adjustments and contractual terms.
- ・ Drive business development opportunities for **drivetrain, powertrain and electrification technologies**.
- ・ Coordinate with product marketing and R&D teams to plan and execute Innovation Tech Days for customer groups.
- ・ Lead regional customer communications during crisis situations to protect long-term business relationships.
- ・ Oversee cross-border quotations and commercial alignment with overseas manufacturing and engineering locations.
- ・ Identify and develop international commercial opportunities connected to Japanese OEM customers and global operations.
- ・ Lead, manage and develop the regional sales team using structured sales methodologies such as Challenger Sales.
- ・ Monitor team performance and support the professional development of sales team members.
- ・ Collaborate across regional and global functions to achieve revenue, profitability and business growth objectives.

スキル・資格

必須条件 経験・資格：

- ・ 自動車業界で10年以上の実務経験
- ・ うち、Tier 1自動車部品サプライヤーにおける、日系自動車OEM向けの直接営業経験3年以上
- ・ 営業チームのマネジメント・メンバー育成経験

ソフトスキル：

- ・ 営業チームを率い、メンバーの成長とパフォーマンスを引き出せるリーダーシップ
- ・ 複雑な商務交渉を進め、顧客との信頼関係を維持できる交渉力
- ・ OEMの調達・ビジネスリーダーと長期的な関係を構築できる関係構築力
- ・ 新たなビジネス機会を見極め、事業成長につなげる戦略的思考力
- ・ R&D、製品マーケティング、製造、海外拠点などを巻き込む調整力
- ・ 国内外のステークホルダーと連携し、複雑な案件を前に進める実行力

語学力：

- ・ 日本語：中級以上（国内自動車メーカーとのやりとりなど。ビジネスレベル以上なら尚可）
- ・ 英語：ビジネスレベル（海外拠点との連携、グローバルレポーティングなど）

歓迎条件

- ・ エンジニアリングまたはプロジェクトマネジメント経験を経て、営業・営業マネジメントへキャリアを発展させた経験
- ・ 韓国、中国、メキシコなど、海外市場でのビジネス拡大・新規事業開発経験

採用企業について

外資系自動車テクノロジー企業。

世界の自動車メーカーに向けて、パワートレイン、電動化、サマール、エレクトロニクスなどの技術を提供するグローバル企業。

パワー領域では、電動パワートレイン、バッテリー関連部品、エンジン・トランスミッションなど、幅広い製品・技術を展

開いています。

グローバルなR&D・製造拠点と連携しながら、日本の主要OEM向けビジネスを展開。国内外の拠点をつないだ事業開発やクロスボーダー案件にも関わることができます。

この求人がおすすめの理由

- シニア営業ポジション：リージョナル営業戦略から事業成長まで幅広くリード
- 大手日系OEMを担当：調達・ビジネスリーダーとの戦略的な関係構築を推進
- 電動化ビジネス：ドライブトレイン、電動パワートレイン、バッテリーなどの成長領域に携われる
- グローバルビジネス：日本のOEMと海外の製造・R&D拠点をつなぐクロスボーダー案件をリード
- 高い事業責任：売上、受注、市場シェア、収益性、価格戦略まで管理
- チームマネジメント：リージョナル営業チームを率い、メンバーの育成・パフォーマンス向上を推進
- 経営に近い営業経験：営業戦略、商務交渉、新規ビジネス開発を通じて事業成長に直接関われる
- 柔軟な働き方：リモートワーク・フレックスタイム制度あり
- 高報酬

転職のご相談もお気軽にどうぞ。

Required Skills and Qualifications **Experience:**

- Minimum **10 years of professional experience in the automotive industry**.
- At least **3 years of direct sales experience with Japanese automotive OEM customers**.
- Proven experience managing sales teams and leading direct commercial sales reports.
- Demonstrated experience executing sales processes within a **Tier 1 automotive supplier** environment.
- Strong experience managing commercial negotiations, pricing and customer account development.
- Experience driving regional sales performance against revenue, order intake, market share and profitability targets.

Soft Skills:

- Strong leadership capability with the ability to motivate, develop and manage sales team members.
- Excellent negotiation and conflict-resolution skills for managing complex commercial situations while maintaining customer trust.
- Strong strategic thinking and business development capabilities.
- Ability to build trusted relationships with senior procurement and business stakeholders at automotive OEM customers.
- Strong cross-functional communication skills for collaborating with R&D, product marketing, manufacturing and global commercial teams.
- Ability to operate effectively across domestic and international business environments.

Language Requirements:

- **Japanese:** Intermediate / Business level
- **English:** Fluent / Business level
- Ability to engage with domestic automotive customers in Japanese and manage cross-border collaboration, negotiations and global reporting in English.

Preferred Skills & Qualifications

- Business-level Japanese proficiency.
- Career experience combining **engineering or project management with subsequent automotive sales leadership**.
- Experience expanding commercial business in international markets such as South Korea, China or Mexico.
- Experience developing business for drivetrain, powertrain, electrification or related automotive technologies.

About the Company

Our client is a global automotive supplier developing advanced **powertrain, thermal, electronic and lighting technologies** for vehicle manufacturers worldwide.

Its power division develops technologies across electric powertrain systems, battery components, engines and transmissions, supporting the evolving requirements of global automotive OEM customers.

The organisation combines global R&D and manufacturing capabilities with regional customer expertise, enabling its commercial teams to connect Japanese automotive manufacturers with international engineering and production operations.

Why You'll Love Working Here

- **Senior sales leadership:** Lead regional automotive sales strategy, business development and commercial performance.
- **Major Japanese OEM customers:** Build strategic relationships with key procurement and business leaders at leading automotive manufacturers.
- **Electrification exposure:** Work across drivetrain, electric powertrain, battery and engine/transmission technologies.
- **Global commercial responsibility:** Connect Japanese OEM customers with international manufacturing and engineering sites.
- **Strategic ownership:** Take responsibility for revenue, order intake, market share, profitability and long-term sales planning.
- **Team leadership:** Manage and develop a regional sales organisation while strengthening sales processes and capabilities.
- **International business development:** Gain exposure to cross-border commercial opportunities and global operating locations.
- **Flexible working:** Benefit from remote and work-from-home options together with flex time.
- **Executive-level opportunity:** Take on a high-impact commercial leadership position within a global automotive technology organisation.

Don't Miss Out - Apply Now!

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。