Sales Engineer / 技術営業｜自動車部品

フランス発グローバルTier1｜自動車業界の技術営業｜年収最大800万円＋賞与

募集職種

採用企業名
フォルシアジャパン株式会社

求人ID
1618241

業種
自動車・自動車部品

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県, 横浜市保土ケ谷区

給与
経験考慮の上、応相談 ~ 800万円

更新日
2026年11月06日 03:00

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
ビジネス会話レベル

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

主な責任および業務内容

特定のCustomer Business Unit（CBU：顧客ビジネスユニット）の営業組織に所属し、Sales Engineerは、Division / Region内の担当範囲（プログラム、量産期間、買収案件）において、担当する製品ポートフォリオの営業活動の発展・拡大を担当します。

主な業務内容

■顧客との関係構築

顧客の購買、エンジニアリング、プログラム部門の担当者と適切な関係を構築・維持する。

- 定期的に顧客を訪問し、事前準備および議事録の作成を行う。
- 顧客組織内の主要な関係者との関係を構築する。
- 定期的に、または重要なステップの完了後に、顧客満足度を確認・モニタリングする。

■商業提案・見積の準備

顧客からの依頼に対して期限内に回答できるよう、商業提案・見積を準備する。

- コスト計算資料を十分に理解する。
- 目標価格および顧客を説得するための交渉方針・戦略を提案し、承認を得る。
- 適切な表現・文言を用いて、正式な商業提案書を作成する。
- 契約管理について、上位マネジメントから提示されたガイドラインを理解し、適用する。

■シリアルライフ

- 顧客からのECR（Engineering Change Request：設計変更要求）に対する商業面での回答を準備し、交渉する。
- 部品単価、金型費用、D&D（設計・開発）費用への影響を詳細に把握する。
- 製品の変動費マージン（Variable Cost Margin）を管理・フォローする。
- 生産性向上に関する商業提案を準備し、その進捗を管理する。
- インフレや為替レートなど、現地経済の状況を理解し、商業面で管理する。
- Sales Administrationのガイドラインおよびプロセス（発注書、請求書、支払条件、支払遅延など）を理解し、厳格に運用する。
- スペアパーツの商業管理を行う。

■プログラム

- Program Sales Leaderとして、プログラムのコアチームの一員として活動する。
- 顧客からのECRに対する商業面での回答を主体的・先回りして準備し、交渉する。
- プログラムの事業計画および関連する商業上の施策・手段を理解する。
- プログラムの収益性を管理・フォローする。

■買収案件

- 買収チームの一員として活動する。
- 事業計画およびRFQAを理解する。
- 上位マネジメントの指示に従い、商業提案を作成・更新する。

■その他

- 新しいチームメンバーの指導・トレーニングを行う。

給与

年収上限：800万円 + 業績連動賞与6.25%

スキル・資格

応募資格

求める人物像：

学歴

- ビジネス分野の修士号、またはビジネス分野でのキャリア形成を志向する工学系学位を有する方。

経験

- 産業分野のB2B環境における営業経験が5年以上

スキル・能力

- 英語に堪能であり、必要に応じて顧客の使用言語にも対応できること。
- 顧客のビジネス、製品および主要競合他社について理解していること。
- Microsoft Office（PowerPointなど）を高度に使いこなせること、およびレポーティング能力を有すること。
- 財務・収益に関する事項に抵抗なく対応できること。
- 高いコミュニケーション・プレゼンテーション能力および相手の立場を理解する共感力を有すること。
- 国際的なビジネス感覚・マインドセットを持っていること。
- 成果志向、顧客志向、チームプレーヤーであること。
- 優れた分析力および責任感を有すること。

会社説明