# 【横浜 / 年収 ~ 1000万円】外資系自動車部品メーカーの営業マネージャー（日系OEM担当）

**日系OEMとの信頼関係が最大の武器に。英語を活かし日本発の受注戦略を描く**

## 募集職種

**人材紹介会社**
Hire Pundit Japan 株式会社

**求人ID**
1621700

**業種**
自動車・自動車部品

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
神奈川県

**給与**
800万円 ~ 1000万円

**更新日**
2026年11月10日 11:43

## 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**
ビジネス会話レベル

**日本語レベル**
ネイティブレベル

**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

日系自動車メーカー（OEM）とのビジネスを担う「営業マネージャー」として、グローバルに展開する外資系自動車部品メーカーのシャシー事業に参画いただきます。
購買・技術部門との関係構築を軸に、新規案件の獲得から見積り、価格交渉、量産開始までを推進し、海外の事業部や各地域の拠点と連携しながら、日本市場でのビジネスを広げていく役割です。

≪魅力≫
~ 日系OEMとの信頼関係づくりの経験が、最大の武器に ~
OEMの購買・技術部門との関係構築や、OEM特有の商習慣への理解など、日系サプライヤーで積み上げてきた経験がそのまま即戦力として評価されます。これまでのキャリアを捨てて一から学び直すのではなく、それを土台に、次の段階に進むことができる環境です。

~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~

ミッション（Mission）

- 日本の自動車メーカー（OEM）からの新規受注獲得： 事業目標の設定および受注獲得戦略の立案から、RFQ前の活動、RFQ対応、量産開始に至るまで、一連の営業活動を主導する。
- グローバル連携による事業拡大： グローバル部門および各地域の営業組織と緊密に連携し、事業の成長を推進する。

主な職務内容（Key Responsibilities）

- 営業戦略： 会社全体の目標に沿った戦略的な営業計画を策定し、実行する。
- 予算・中期計画： 日本のOEM顧客に関する年間予算および中期営業計画の策定を調整・推進する。
- 新規受注獲得： 新たな営業機会を特定し、開拓・推進するとともに、見通しや進捗状況を定期的に経営陣へ報告する。
- 顧客関係構築： 日本の自動車メーカーの購買部門およびエンジニアリング部門との重要な関係を維持し、問い合わせに迅速に対応する。
- グローバル連携： 各地域のBU（事業部門）の営業・エンジニアリング部門と協力し、日本のOEMに関する目標をすり合わせるとともに、グローバルな事業開発を支援する。
- 社内連携： 事業開発やエンジニアリングなどの社内関連部門と連携する。
- 原価計算： 部門横断チームと協力して原価計算を行い、経営陣の承認を取得する。
- RFI / RFQ対応： 提案書、顧客向けコスト明細書および必要書類を作成する。
- 価格交渉： データに基づく交渉と説得を通じて、収益性を確保した見積価格について顧客の合意を獲得する。
- レポーティング： 受注額、収益性、売上高、売上予測および関連レポートを作成・報告する。
- 競合分析： 営業面における競合分析およびベンチマーキングを実施する。

営業チームが担当する業務（Tasks Handled by the Sales Team）

- RFQ開始時のキックオフを主導し、提案および見積もりを行う。
- 原価モデル、コスト明細書の作成および明細内容の整合性確認。
- ビジネスケース分析およびKPIの算出。
- 商業条件の変更管理および変更に伴うコストの追跡・管理。
- 営業開発（ターゲット顧客リストの管理、RFQ前の営業活動の進捗管理）。
- 営業計画の策定・調整。
- 原材料価格、市場指数および価格転嫁・回収状況の定期的な確認。
- 顧客に対する価格引き上げおよび年間コスト削減交渉を主導する。
- VA / VE（価値分析 / 価値工学）による改善機会を商業条件・価格に反映する。
- 顧客との必要なコミュニケーション全般を担う。

## スキル・資格

必須スキル・経験（Required Skills and Experience）

- 自動車業界における営業またはキーアカウントマネジメントの経験5年以上
- 大学卒業以上
- 日本語および英語が堪能であること

歓迎要件（Preferred）

- ドイツ語の基礎的な語学力

≪求める人物像≫

**1. 日系OEMとの信頼関係を、受注に結びつけられる方**
（関係構築力・対人理解力・影響力・説得力）

- 購買部門・技術部門のキーパーソンと長く信頼関係を築いてきた方
- 相手の立場や社内事情をくみ取ったうえで、合意をまとめてきた方

**2. 数字を根拠に、採算を守る交渉ができる方**
（分析的思考力・情報収集力・目標達成志向）

- 原価や原材料の値動きを踏まえて、価格交渉や年改交渉に臨んだ経験がある方
- 受注目標や採算目標に最後までこだわってきた方

**3. 立場や部署を越えて、人を動かせる方**
（チームリーダーシップ・組織理解力・顧客サービス志向）

- 部下がいなくても、技術・原価・グローバル部門を巻き込んで見積りや提案をまとめてきた方
- 社内の関係部署を「顧客」と考えて、スムーズに連携してきた方

**4. 自分で考えて動き、変化を前向きに楽しめる方**
（主体性・自発性・概念的思考力・変革推進力・柔軟性・人材育成力）

- 指示を待たずに、案件の進め方や営業の戦略を自分で組み立てられる方
- 外資系ならではのスピード感や、やり方の違いを前向きに受け止められる方
- 身につけたノウハウをチームに伝え、周りを育てられる方

## 会社説明