営業MG ~ 1000万 / KAMから受注戦略の統括へ（日系OEM担当）/ 横浜

見積対応から予算・中期計画まで。日系OEMビジネスを任される営業マネージャー

募集職種

人材紹介会社
Hire Pundit Japan 株式会社

求人ID
1621829

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 11:57

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
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

グローバルに事業を展開する外資系自動車部品メーカーにて、シャシー事業の営業マネージャーとして、日本の自動車メーカー（OEM）向けの受注戦略の立案から、RFQ対応、量産開始までを一貫してご担当いただきます。

事業目標の設定や中期計画の取りまとめなど、OEMビジネスの上流から関わり、日本市場での事業拡大をリードしていただくポジションです。

≪魅力≫
~ 担当範囲が「一部」から「全体」へ ~
見積り対応や顧客窓口といった一部の業務にとどまらず、案件づくりから価格交渉、量産開始まで、OEMビジネス全体に責任を持てるポジションです。工程ごとに役割が分かれている組織では得にくい、事業全体を見渡す経験を積むことができます。

≪ミッション（Mission）≫

- **OEMからの受注獲得**：事業目標の設定、受注戦略の立案から、RFQ前の活動、RFQ対応、量産開始まで、商務活動全体を主導
- **グローバル連携による事業拡大**：グローバル事業部や各地域の営業組織と連携し、日本発のビジネスを拡大

≪主な職務内容（Key Responsibilities）≫

- **営業戦略**：全社目標に沿った営業戦略の策定・実行
- **予算・中期計画**：OEM向け年度予算および中期営業計画の策定を主導
- **新規受注獲得**：新規案件の発掘・推進、見通しと進捗の経営層への定期報告
- **価格交渉**：データに基づく交渉により、収益性を確保した見積条件で顧客合意を獲得
- **原価計算**：部門横断チームと原価計算を行い、経営承認を取得
- **RFI / RFQ対応**：見積書、コストブレークダウン等の提出資料の作成
- **顧客リレーション**：OEMの購買・技術部門とのキーリレーションの構築・維持
- **グローバル連携**：各地域のBUの営業・エンジニアリングと連携し、日本市場の目標とグローバルの事業開発を整合
- **社内連携**：事業開発、エンジニアリング等の関係部門との協働
- **レポーティング**：受注、収益性、売上、見通し等のレポートの作成・報告
- **競合分析**：商務面での競合分析・ベンチマーキング

スキル・資格

≪必須要件≫

• 自動車業界での営業またはキーアカウントマネージャー経験5年以上

• 学士以上 • 日本語・英語ともに流暢

≪歓迎要件≫

• ドイツ語（基礎レベル）

≪求める人物像≫
1. 日系OEMを担当し、受注につなげてきた方（関係構築力・影響力・対人理解力）
   ◎KAMや営業として、購買部門・技術部門と信頼関係を築いてきた方
2. 数字を根拠に交渉できる方（分析的思考力・情報収集力・目標達成志向）
   ◎見積書やコストブレークダウンを自分で作り、価格交渉に臨んだ経験がある方
3. 社内外の関係者を巻き込める方（組織理解力・チームリーダーシップ・顧客サービス志向）
   ◎技術・原価・海外拠点などの部門と連携して、案件をまとめてきた方
4. 担当業務を越えて、事業の上流に挑戦したい方（主体性・概念的思考力・変革推進力・柔軟性・人材育成力）
   ◎受注戦略や営業計画づくりに、自分から関わっていきたい方
   ◎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