【神奈川・秦野】Global OEM Key Account Manager｜自動車｜外資系・英語使用｜レイモンジャパン

＼自動車・モビリティ市場の営業経験を活かす／自動車OEMのグローバル戦略立案

募集職種

採用企業名
レイモンジャパン株式会社

求人ID
1623698

業種
自動車・自動車部品

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県, 秦野市

最寄駅
小田急小田原線駅

給与
850万円 ~ 1000万円

勤務時間
09:00 〜 17:00

休日・休暇
完全週休二日制

更新日
2026年11月27日 14:31

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
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 担当自動車OEMのグローバル戦略立案から新規開拓、RFQ対応、価格交渉、製品戦略まで幅広くリードする業務
- 世界25カ国以上に展開するフランス系グローバル企業で、海外拠点を巻き込む事業戦略を主導できる魅力
- 世界規模のOEMとの関係構築や新規プロジェクト創出を通じ、自動車業界のグローバルな事業成長に貢献できる醍醐味
- 年間休日130日、残業月0～10時間程度、転勤なし、年収850万～1,000万円に加え、2027年1月よりフレックス導入予定

【業務内容】
Global OEM Key Account Managerは、担当する自動車OEMに対するグローバル戦略の策定と実行をリードし、ARaymondの各国拠点および関連部門を横断して、グローバルな事業成長を推進するポジションです。
担当OEMのニーズ、組織、意思決定プロセス、市場動向を深く理解し、OEMとの長期的な関係を構築します。各国営業チーム、Global Tiers KAM、製品・技術部門などと連携し、グローバルに一貫した製品、価格およびサービスの提供を推進します。
単なる営業担当ではなく、国や法人を越えて関係者を巻き込み、Key Account Plan、RFQ (Global Request for Quotation)、価格戦略、製品戦略を総合的にコーディネートする、グローバルビジネスリーダーとしての役割です。

＜主な職務内容＞
A. グローバルOEM戦略の策定・実行

- 担当OEMのGlobal StrategyおよびKey Account Planを策定する
- 各国の営業、技術および関連部門と連携し、Key Account Planの実行を推進する
- OEMの事業戦略、組織、購買方針、製品計画および市場動向を把握する
- グローバルな成長機会を特定し、中長期的なアカウント開発を推進する
- 戦略の進捗、商談パイプライン、主要課題および必要な支援を関係者と共有する

B. グローバルビジネス開発

- 担当OEMにおける新規プロジェクト、アプリケーションおよび販売機会を開拓する
- OEMのニーズとARaymondの製品・技術戦略を結び付け、持続的な事業拡大を推進する
- 各地域・各法人の商談状況を把握し、グローバルな視点から優先順位を明確にする
- 市場、顧客、競合および価格に関する情報を収集し、事業戦略に反映する

C. グローバルRFQのコーディネーション

- 担当OEMからのGlobal Request for Quotation(RFQ)をコーディネートする
- 関係する当社各法人、営業、技術、製品、品質、物流および生産部門を連携させる
- 顧客要求、製品仕様、価格条件および地域ごとの前提条件について、関係者間の共通理解を形成する
- グローバル提案の一貫性を確保し、RFQへの対応を推進する
- 必要に応じて、地域・法人間の課題を整理し、適切な意思決定につなげる

D. 価格戦略および商務条件の調整

- 担当OEMに対するグローバルな価格戦略を、関係する当社各法人と調整する
- 製品価格やその他の商務条件について、社内合意形成と顧客交渉を推進する
- 地域間の価格、製品およびサービスの整合性を確認する
- Global OEM PDE、Global Tiers KAMおよび各国営業チームと連携し、OEMおよびTier顧客への対応方針を調整する
- 収益性と顧客競争力の両面を踏まえた提案を行う

E. 製品・技術戦略との連携

- OEMの技術要求、用途別要求および将来ニーズを社内関係者に共有する
- OEMの要求と当社のグローバル製品戦略との整合を推進する

F. OEMに対するグローバルな関係構築

- OEM内の主要な意思決定者、購買、技術および関連部門とのネットワークを構築する
- OEMの期待、懸念および優先事項を把握し、当社Network内に適切に展開する
- 各国のローカル営業担当者と連携し、グローバルとローカルの顧客関係を補完する

G. 当社Network内のコーディネーション

- 各国ARaymond法人の営業担当者と密接に連携する
- 国や法人を越え、共通の顧客戦略、製品方針および商務方針の形成を推進する
- 直属の指揮命令権に依存せず、関係者への働きかけと合意形成により活動をリードする
- グローバル戦略と各市場・各法人の事業条件とのバランスを取りながら、実行可能な解決策を導く

F 期待される成果

- 担当OEMのGlobal Key Account Planが策定され、関係法人と共有されている
- Key Account Planに基づくアクションが各地域で実行され、進捗が継続的に管理されている• グローバルRFQが適切にコーディネートされ、競争力と一貫性のある提案が実現している
- OEMとの関係が強化され、主要な意思決定者とのネットワークが構築されている
- 製品、価格およびサービスに関する地域間の不整合が適切に特定・調整されている
- Global OEM PDEおよび各国チームとの連携により、新規案件や製品開発機会が創出されている
- OEMの期待、市場情報および競合情報が、当社の戦略と意思決定に反映されている
- 担当OEMにおける売上成長、収益性および市場浸透に貢献している

（変更範囲：会社の指示する業務）

■募集背景：異動によるリプレイス

■魅力：

レイモンジャパン株式会社は、1865年創業のフランス系グローバル企業であるARaymondグループの日本法人です。160年以上にわたり培われたファスニング(締結)技術を強みとし、自動車業界を中心に世界25カ国以上で事業を展開しています。
特にEV化や自動運転技術の進展に伴い、高電圧配線部品や流体制御システムなど次世代モビリティ向け製品の開発に注力しており、自動車産業の変革を支える技術力を保有しています。
また、グローバル企業でありながら日本国内に開発・製造拠点を有しており、設計から生産、品質保証まで一貫して携われる環境があります。
世界規模のネットワークと日本市場に密着した事業運営の両方を経験できる点も大きな魅力です。
さらに、イノベーションとサステナビリティを重視しており、環境負荷低減や循環型社会の実現に貢献する製品開発を推進しています。社員一人ひとりの成長を重視するファミリー企業ならではの企業文化も特徴です。

【雇用形態】
正社員
※試用期間有り、6ヶ月

【給与】
想定年収：850万円〜1,000万円（年俸制）
想定月収：70.8万円〜/月額基本給:70.8万円〜
※上記年収はあくまでも目安です。その方のスキル・経験によって最終決定いたします。
■残業手当：管理監督職のため、労働基準法41条により、労働時間、休憩、休日の割増賃金の規定は適用されません。
■賞与：年1回
■昇給：年1回/4月
■インセンティブ：会社業績とパフォーマンスにより支給する可能性あり

【就業時間】
管理監督職
09:00 〜 17:00
■休憩時間：60分 (12:00〜13:00)
■残業月0時間〜10時間程度
※2027年1月よりフレックス導入 (コアタイム/10時〜16時)

【勤務地】
神奈川県本社 秦野工場
神奈川県秦野市曽屋86-8

■アクセス：小田急秦野駅駅からバス10分
■転勤：無し
■出向：無し
（変更範囲：会社の定める事業所）
■受動喫煙対策：就業場所全面禁煙

【休日休暇】

- 年間休日130日
- 完全週休二日制（土日祝日）
- GW約11日*2025年実績
- 夏季休暇約9日*2025年実績
- 年末年始約11日*2025年実績
- 年間有給休暇：有給休暇は入社時から付与されます(*入社時有休付与、入社月によって按分(4月が基準日)*入社半年経過時点10日、最高付与日数20日(翌年に限り持ち越し可能))

【待遇・福利厚生】

- 交通費：全額支給(会社規定に基づき支給)
- 社会保険完備（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- 退職金制度あり
- マイカー通勤可(無料駐車場完備)

スキル・資格

【応募条件】
< 必須 >

- 業界経験：要
- 自動車またはモビリティ市場における営業経験（要5 年以上）
- 顧客との価格交渉および商務交渉の経験
- 英語力: ビジネスレベル (海外法人との会議、交渉および文書作成が可能なレベル)
- 国内外への出張に対応できること

< 歓迎 >

- 日本の自動車OEMまたはTier 1サプライヤーとの実務経験
- 自動車部品、Fluid Handling、樹脂部品、Quick Connectorまたは関連製品の知識
- 海外拠点やグローバルチームとのプロジェクト経験
- 製品・技術部門と連携し、顧客提案または製品開発を推進した経験

【選考プロセス】

- 面接回数：2回〜3回

- 募集人数：1名

会社説明