

**【愛知】自動車メーカー向け営業管理（セールスマネージャー）**

挑戦できる環境・社風／良好な就業環境／年休123日

Job Information

Recruiter

PERSOL CAREER CO., LTD. (Bilingual Recruitment Solutions)

Hiring Company

Job-00266364

Job ID

1484658

Division

REF51242G

Industry

Other (Manufacturing)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Aichi Prefecture

Salary

8 million yen ~ 11 million yen

Holidays

National Holidays; 2 days off every week (weekends)

Refreshed

July 11th, 2024 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School or Below

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

セールスマネージャーとして、自動車メーカー向け受注後営業管理業務に携わっていただきます。

■業務内容：

- ・ グローバルおよび顧客（グループ会社、地域社会を含む）とやり取りする。
- ・ 売掛金、研究開発費、各商業クレーム等の回収の全責任を負う。

- 販売計画関連業務（SPOT、CDP、買収計画など）をリードする。
- 各顧客の社内外向け資料作成
- 社内外のステークホルダーとの良好な関係構築
- 新規事業（キャリアオーバー・プログラムを含む）獲得のため、営業部長に報告する。
- 戦略構築を含む事業獲得に関する全責任を負う。
- 商業部門の見積もりの調整
- 事業および開発中の事業の運営変更管理、出来高価格、RnD& ツールコスト、サンプルコストなどの文書作成など、プロジェクトの運営と開発におけるすべての商業的問題に全責任を持って対応する。
- 最初の商業見積りの前提条件を設定し、必要であればグローバルチームメンバーと調整する。
- 社内でのプロジェクト会議に出席し、進捗状況を監視し、商業的に関連するハードルを予測し、タイムリーな変更管理を推進するための助言的役割を果たす。
- 同じ顧客とのプロジェクトにおいて、標準化されたコスト構造を確立し維持する。
- 顧客に伝達されるすべての商業アイテムの明確で透明性のある構造を維持する。
- プロジェクトチームとプロジェクトマネージャーを商業的にリード／指導し、商業的な観点からすべての文書を作成する。
- 顧客とのコミュニケーションと交渉をリードする。

■選考フロー：

書類選考→1次面接（人事、現場マネジャー）→最終面接→内定

※選考回数は状況により変更となる可能性があります。

■給与補足：

前職での給与を考慮の上、当社規定に沿って決定いたします。

Required Skills

■必須要件：

- 自動車業界営業経験者、特にJ-OEM営業経験者
- 半導体搭載の電子部品営業経験者
- 語学力：日本語ネイティブ、英語ビジネスレベル

Company Description

世界的な自動車部品サプライヤーとして、50カ国以上で事業展開をしています。自動運転、電動化、コネクティビティといった自動車産業のメガトレンドの発展に取り組み、国内外の自動車メーカーやテクノロジーパートナーと協力し、交通の安全性向上、効率化、持続可能なモビリティ社会の実現を目指して未来に必要なソリューションを提供しています。